

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

Anno XV

Maggio 1968

N. 5

Publicazione mensile Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

SOMMARIO

- European Development Policy and Development Concepts
(Politica europea di sviluppo e concetti di sviluppo)
PAUL STREETEN Pag. 405
- The Durability of the Human Agent of Production (La
durata del fattore umano di produzione)
SIMON ROTTENBERG » 438
- Organizzazioni economiche internazionali: interdipenden-
ze e duplicazioni (International Economic Organizations:
Interaction and Overlapping) ALBERTO CAMPOLONGO » 450
- Origins of Liberalism (Origini del liberalismo)
RUBEN V. AUSTIN » 465
- Note sulla casistica anglosassone delle lettere di credito
commerciali (Legal Cases Concerning Commercial Letters
of Credit in Countries Governed by the Common Law)
PIETRO CASTIGLIONI » 474
- Recensioni » 486
- Relazioni alle assemblee societarie:* Autostrade, Banca
Commerciale Italiana, Banca d'America e d'Italia, Banca
Mutua Popolare Agricola di Lodi, Banca Toscana, Banco
di Roma, Banco di Napoli, Banco di Sardegna, Banco di
Sicilia, Cassa di Risparmio di Roma, Consorzio di Cre-
dito per le Opere Pubbliche, Cucirini Cantoni Coats,
Istituto di Credito per le Imprese di Pubblica Utilità,
I.R.F.I.S., Isveimer, Italsider, La Rinascente, Medio-
credito Regionale Lombardo, Montecatini Edison, OM,
RAI, Snia Viscosa » 494

SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA



COMITATO DI DIREZIONE

HENRI BARTOLI	Università di Parigi
FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ERICH SCHNEIDER	Università di Kiel
ALDO SCOTTO	Università di Genova
TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova

DIRETTORE RESPONSABILE

Direzione e Redazione in Via Teulié 1, 20136 Milano. Telefono 830031. Conto corrente postale 3-32561. Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Abbonamento annuale (yearly subscription) per il 1968 lire 7.000 in Italia, all'Estero (Foreign countries) lire 8.000. Annata arretrata (back issue) lire 7.000, rilegata lire 8.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1967 (back issues 1954-1967), lire 80.000 rilegata (cloth-bound) lire 97.500. Abbonamento del 1968 e 1969 agli acquirenti della collezione completa. Editrice Cedam, Padova. Conto corrente postale 9/7578. © Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali.

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata. La semplice ricezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta. Il prezzo s'intende fissato salvo congruaglio alla pubblicazione dell'ultimo fascicolo. Gli aumenti o le diminuzioni saranno subordinati ai costi di produzione o più particolarmente alle tariffe delle paghe. Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione. I reclami di qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita. I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova (Via Jappelli, 5 conto corrente postale n. 9/7578, Ufficio dei Conti di Venezia) oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega. Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%. L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno. Ogni richiesta di cambiamento d'indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100. Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XV

Maggio 1968



EUROPEAN DEVELOPMENT POLICY
AND DEVELOPMENT CONCEPTS

by

PAUL STREETEN

Institute of Development Studies at the University of Sussex, Brighton

Challenges of policy influence in a number of ways the concepts which we use to understand and influence the process of development. This paper discusses some of them. The first part is devoted to the question how policy has influenced concepts in the recipient countries, the second part with these influences in the advanced countries (*).

Part I

INTRODUCTION.

There are two main ways in which aid givers can influence recipient country attitudes to development. Aid in the form of technical assistance exerts a direct influence; indeed, much technical assistance consists simply in imparting concepts useful for development. The influence of financial aid on development policies is less direct. It may be applied through the criteria which must be satisfied before aid is given. Donors may demonstrate in the distribution of their aid that countries that do certain things in certain ways will be rewarded with extra assistance. In addition some donors have established aid missions in the recipient countries. These missions supervise the use of their country's aid and, if successful, will become involved in a dialogue about development with the recipient country.

A serious difficulty in attempting to assess how the aid policies of the main European donors have affected ways of looking at development

(*) I am indebted for assistance to Mr. Roger Hill.

in the recipient countries is the fact that two of the three major donors were great colonial powers. Much of the aid of Britain and France goes to countries whose educated people were brought up in the same traditions, speak the same language, went to the same universities and have in their own countries adopted similar ideas and institutions. Aid in these circumstances is just one strand in a whole complex of relationships. It is sometimes difficult to say where the influence of aid ends and where the colonial legacy begins. It is impossible therefore to look at the influence of aid in these countries without at the same time sketching in something of the colonial background.

French Aid.

French aid to traditionally foreign countries, that is countries which have not been under recent French rule, was only about 7.8% of total French net aid in 1964 (see Table I). Most of this aid, and aid to ex-French Indochina, was in the form of technical assistance. The objective is cultural and economic and has been described in a French publication as the defence of 'cultural and economic positions in a rapidly changing world by maintaining an original form of contact and activities in developing countries' (1). The chief means is establishing or strengthening the teaching

GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF FRENCH BILATERAL OFFICIAL AID

TABLE I

	1962		1963		1964	
	\$ m	%	\$ m	%	\$ m	%
Overseas Depts. and Territories	133.8	15.5	170.9	20.8	205.8	24.9
African and Malagasy States	288.1	33.5	294.0	35.9	273.4	33.1
Algeria	357.6	41.5	239.4	29.1	191.2	23.1
Marocco and Tunisia	45.4	5.3	71.7	8.7	82.6	10.0
Total Franc. Zone	824.9	95.8	776.0	94.5	753.0	91.1
Cambodia, Laos and Vietnam	8.1	.9	8.0	.9	9.1	1.1
Other Countries	20.4	2.4	37.4	4.6	64.1	7.8
Unspecified	7.4	0.9	—	—	—	—
Total	860.8	100.0	821.4	100.0	826.2	100.0

Sources : T. HAYTER, *French Aid*. Table 7. OECD, *Geographical Distribution of Financial Flows to Less Developed Countries*, 1960-4.

(1) Ministère des Affaires Étrangères, Direction Générale des Affaires Culturelles et Techniques, *Rapport d'activités*, 1963.

of French. The influence therefore of French aid in the traditionally foreign countries has probably been very slight because (a) it is small and (b) the teaching of French is likely to have only a delayed and very indirect effect on development policy.

TOTAL, OFFICIAL, BILATERAL AID FLOWS

TABLE II

	1962			1963			1964		
	From France \$ m	Total DAC Countries \$ m	%	From France \$ m	Total DAC Countries \$ m	%	From France \$ m	Total DAC Countries \$ m	%
French Overseas Territories ⁽¹⁾	37.8	37.8	100.0	43.3	43.3	100.0	68.6	68.6	100.0
French Franc Area S. of Sahara	288.1	321.3	97.7	294.0	343.5	85.6	277.0	337.0	82.2
Algeria	357.6	396.3	90.2	239.4	279.4	85.7	182.4	226.4 ⁽²⁾	80.6
Morocco and Tunisia	45.4	148.7	30.5	71.7	175.3	40.9	79.9	167.3	47.8
Total Franc Zone	728.9	904.1	80.6	648.4	841.5	77.1	607.9	799.3	76.1
Cambodia, Laos and Vietnam	8.1	196.0	4.1	8.0	244.7	3.3	9.1	245.2	3.7

Source: OECD, *Geographical Distribution of Financial Flows to Less Developed Countries*, 1960-4.

⁽¹⁾ Including Réunion, a French Overseas Dept.

⁽²⁾ Differs from figure in Table I since Table II is based on DAC figures.

French Influence on the Economic Development of her Colonies.

From the French Revolution to recent years the most enduring theme in French colonial philosophy was assimilation. The ideal was that the colonies of France should become in all main respects part of France with the same political and economic institutions and with the same rights and duties as Frenchmen for the peoples of these colonies. The chief implication was a high degree of centralization. Assimilation as a doctrine was more powerful at some times than others. For the first 40 years of this century, for example, it was superseded by the doctrine of 'Association', which meant greater respect for local traditions and little aid from France. But in 1946 the old ideal of French Union was revived. The chief political result was colonial representation in the National Assembly in France; the chief economic result was a great elaboration

of the Franc Zone. A plan was adopted for the economic and social development of the French Union as a whole, with massive French aid from metropolitan France to overseas France as a central feature.

This reappearance of the doctrine of assimilation profoundly influenced the way of looking at development, and the course it took in the French colonies, especially in the French overseas territories South of the Sahara. The following comments apply mainly to this group of countries. Interdependence was the dominant concept; the Plan for Economic and Social Development of the French Union was designed to ensure the harmonious development of the whole, not the self-sufficiency of the parts. Interdependence was increased by the highly protected trading system. Trade between France and her colonies was encouraged by extensive trade preferences and the use of import licences and exchange controls against non-Franc Zone goods. And division of labour within this closed system was encouraged by such aid-through-trade devices as stabilisation funds for the agricultural exports of the African territories and guaranteed minimum prices in the French market for certain commodities. Calculations in the Jeanneney Report show that these trade concessions have in recent years been an important part of French aid. Thus the French Overseas Territories became economically less self-sufficient, less prepared for independence and more dependent on continuing French support. They also made a marked contribution to the economic growth of France.

This development through interdependence was wanted not only by the French but by many of the Africans as well, especially in the African and Malagasy States (the States for short). Most of the leaders of the States had been educated in the French system. They shared the values, attitudes and outlook of the French. They accepted without question the high esteem in which Frenchmen held things French and they wanted these things for their own states. Thus French Africa adopted the French educational system with the *baccalaureat* and university diplomas giving the same qualifications as in France and Greek being taught in the universities. Thus French Africa acquired unwieldy administrative structures which became dependent on French money and men to keep them going. Thus French Africa built expensive airports, grandiose buildings and highways which imposed recurrent expenses that could not be met without French aid. Thus senior civil servants received salaries equal to civil servants in France, and hence added to the already heavy public expenditure. It was difficult for the French, even had they wished

to, to resist these requests since during the Fourth Republic many governments were dependent on the votes of the African deputies.

Another objective of the Franc Zone, besides the free flow of goods, was the free movement of capital. This was helped by having local francs completely convertible into French francs and local currencies guaranteed by the French Treasury. This guarantee was, in theory at least, an open-ended commitment; Franc Zone countries had an unlimited claim on French resources and only a slightly smaller claim on French foreign exchange reserves since there were no special restrictions on the use in the Paris foreign exchange market of French francs bought with local currencies. But in fact the French had, and still do have in the States, considerable control over the monetary policies of the Franc Zone countries. As a result, strictly orthodox internal monetary policies were pursued in the member countries.

The French Union began to look a little suspect with the fall of Dien Bien Phu in 1954 though the countries of French Indochina were never regarded as members in the fullest sense. In 1955 Morocco and in 1956 Tunisia became independent. In 1958 the States of French Black Africa, with the exception of Guinea, became Autonomous Republics within the French Union; in 1960 they became independent states though they all signed, most at the time of independence, Co-operation Agreements with France which kept many of the links with France intact. In 1962 Algeria, after many years of war, became independent.

Now aid which had been used to build up the French Union is being used, in part at least, to help dismantle it.

Algeria.

In recent years French aid to Algeria has largely been politically motivated. Estrangement from Algeria would hurt French hopes of leading the Third World. Large-scale French aid for development purposes was last given to Algeria under the Constantine Plan; the underlying motives were largely political for the Plan was a last-minute attempt to stave off Algerian independence. Algeria continues to receive large amounts of French aid (see Table I) though the flow is rapidly diminishing. Most of the aid since independence, however, has not been for development purposes but to prevent financial and administrative collapse following the departure of the great majority of the French, and with them their capital. However, France is likely to have a greater influence on development in Algeria in the future. Firstly, France is jointly exploiting

with Algeria the Saharan oil and natural gas and will in fact be aiding Algeria by paying above world prices for these products. Secondly, France has agreed to provide 1 billion francs between 1966 and 1970 of French aid and another billion francs of guaranteed private export credits for the Algerian « aid for industrialisation » programme.

African and Malagasy States.

French influence over development and development thinking remains greatest in the African and Malagasy States, that is ex-French Africa South of the Sahara. Having created States highly dependent on French men and capital, France is now trying to reverse this by creating viable economies and societies. Even though the States are independent, it is relatively easy for France to do this since French aid is the biggest source of investment in the States, French administrators, often paid direct from France, are still very powerful in their administrations and France provides budgetary support for many of the States.

The whole emphasis is on greater self-sufficiency in the States. The French want greater Africanisation though there is little African urge to Africanise — after independence a number of French personnel were withdrawn in agreement with the States but in many countries the Africans later asked for Frenchmen to return. Also the French are helping to develop educational and administrative systems which are more appropriate to local conditions. In education, for example, research in France and in Africa has shown that the same teaching methods have different effects in the areas; in particular, the French have been trying to reduce the academic content in African education and to encourage more practical teaching. But in spite of these attempts, the educational system in the States has so far deviated only in minor respects from that of France. French examinations and French curricula still tend to impose educational uniformity on ex-French Africa. The French have also done many economic and other studies which they are using as the basis of development plans for the African States — each State has, or is about to have, a plan (with the exception of Gabon). Aid is given on the basis of these plans. France is also trying to avoid giving assistance for projects of a non-productive kind which impose heavy recurrent expenses beyond the capacity of the States to pay.

In assessing projects, France has tended to favour projects which are efficient in the commercial sense. There does not appear to be a positive policy of using local materials and local labour though the

French are encouraging Senegal and other countries to take the problems of unemployment more seriously. These projects are frequently executed by public or semi-public specialised organisations.

German Aid.

The influence of German financial aid on the development policies of those countries receiving it has been small. There are several reasons for this. One reason is quite simply that Germany has been a fully-fledged member of the aid giving community for only 6 or 7 years. France and Britain, on the other hand, have been giving development aid since before the War — Britain since 1929. Another reason is that Germany has no traditional sphere of influence on which it would be natural for her to concentrate. As a result, no single aid recipient is wholly or largely dependent on German aid. Table III shows the chief recipients

BILATERAL OFFICIAL FLOWS - GERMANY

TABLE III

	1962			1963			1964		
	From Germany	Total DAC Countries	%	From Germany	Total DAC Countries	%	From Germany	Total DAC Countries	%
Brazil	4.2	178.6	2.4	18.7	198.4	9.4	11.7	236.7	4.9
Chile	29.4	131.8	22.3	7.6	128.9	5.9	4.6	107.7	4.3
India	54.1	666.7	8.1	44.5	902.9	4.9	72.3	1113.5	6.5
Iran	8.6	55.0	15.6	5.8	25.2	23.0	6.8	0.4	(¹)
Israel	59.9	105.8	57.0	68.2	113.1	60.0	61.8	96.3	64.0
Liberia	44.4	79.0	56.2	22.0	33.6	65.5	2.8	16.3	17.2
Pakistan	19.7	377.7	5.2	42.0	483.4	86.9	46.0	493.9	9.3
Spain	4.2	9.4	44.7	8.2	9.8	83.7	4.4	0.4	(¹)
Turkey	23.1	229.0	10.1	28.7	221.9	12.9	16.5	153.9	10.7
Total	247.6			245.7			226.9		
Total German Aid	347.4			398.9			413.3		

Source: OECD, *Geographical Distribution of Financial Flows to Less Developed Countries*, 1960-4.

(¹) Total aid is less than German aid because of repayments to other countries.

of German assistance. Large quantities of German aid go to India and Pakistan but the contribution is small in proportion to the total flow to these countries. Their reliance upon German aid is therefore small. Germany has been the dominant aid supplier to Israel, Spain and Liberia. But the aid to Israel was mainly reparation payments and the aid to Liberia consisted largely of credits which were allocated to projects to

increase the production of certain raw materials required by German industry. Total aid received by Spain is very small and therefore is unlikely to exercise much 'leverage' on Spanish development policy.

But the chief reason why German aid has not been more influential is that Germany was not a major colonial power. One consequence is that German is not widely spoken in less developed countries; thus the essential element in the transfer of ideas, a common language, is missing. Another consequence is that Germany has been extremely reluctant to get deeply involved with the wider aspects of development in recipient countries; indeed, non-interference in the domestic affairs of recipient countries has become an article of faith in German aid policy. Germany therefore has tended to adopt a banking approach to aid, looking at each project in isolation and giving the aid, provided the project satisfies certain economic, commercial and managerial criteria.

But German aid carries a definite message. Just as early American aid was dominated by Marshall Plan thinking, so the Germans entered the aid field elated by the success of their own economic recovery and convinced that free enterprise and development governed by the principles of a soziale Marktwirtschaft would produce similar results in less developed countries. The message is embodied in the profusion of criteria which a project must satisfy before it qualifies for German aid. One important principle is that the recipient country must share in the responsibility, political and administrative as well as financial, for German aid projects — for this reason the Germans are usually unwilling to provide any more than the foreign exchange component of aided projects. Also the Germans particularly favour projects which enable them to withdraw after a short period — this is another reason for the insistence on a large local stake in projects. It also explains the German emphasis on counterpart training to replace German technical assistance personnel. The Germans have in addition been very keen on financial discipline and this is the justification of the high proportion of loans, often on relatively hard terms. Another principle of German aid, though one not strictly applied in practice, is that aid should not be given to help governments in less developed countries to do things that in Germany are done by private enterprise. Besides these principles related to projects, the Federal Government has stated that countries which run well-ordered general economic policies, e.g. by controlling inflation, by encouraging capital formation, by reforming their tax systems and so on, would receive preference in the distribution of German aid.

But in spite of all the very careful thinking that has gone into the German aid programme, it is doubtful whether the message has got across. Perhaps conditions in underdeveloped countries made them unreceptive to the free enterprise ideology, although the public sector is often relatively small. Anyhow the methods chosen to put the message across were not really capable of doing it. It is very difficult for a donor country to influence overall development policy in the recipient country through project selection because of the fungibility of development funds. If a country wants to squander its funds it can normally do this by getting aid for the few viable projects which it would have carried out in any case and spending its own resources, thereby set free, on the wasteful projects. In the same way, no doubt, the recipients of German aid have been able to get German aid without changing their policies simply by submitting for German help those projects which in any case satisfy the German criteria. Projects which do not, can be financed by other donors or out of the country's own funds. The fact that few donors are heavily dependent on German aid makes this all the easier.

German technical assistance has probably been more influential than her capital aid in spite of some rather nasty early experiences with Rourkela and the technical college in Madras. Also many students are attracted to study in Germany because of the ease of entry to German universities once formal qualifications have been met and because of the high reputation of German engineering and applied sciences teaching. At the end of the summer term 1963 27,000 students were receiving higher education in Germany, many of whom were supporting themselves. German technical assistance, like American, has been based on the principle of 'help towards self-help'. About a third of the funds have been spent on pilot projects which are intended as models which the recipient can copy and multiply for himself. But even the technical training institutes, which are another important element in the German technical assistance programme, are regarded as pilot projects as well as educational institutions. The objective of most of these institutes is to turn out middle-grade skilled men who can apply themselves to a fairly wide range of tasks. The results have not always worked out like this. In some cases institutes have been established with little concern for local conditions. In other cases the critics claim that the projects have been over-ambitious. Okhla, the combined centre for applied research, demonstration and training in New Delhi, is often cited as an example of excessively ambitious official policy. Because the word « European » in the title is narrowly interpreted, no analysis of British aid policy will be attempted but Table IV provides statistics.

BRITISH AID

TABLE IV

	1962			1963			1964		
	From U. K.	Total Rec'd DAC Countries	%	From U. K.	Total Rec'd DAC Countries	%	From U. K.	Total Rec'd DAC Countries	%
Africa									
Basutoland	5.7	5.7	100.0	5.4	5.5	98.1	5.4	5.5	98.1
Bechuanaland	5.2	5.2	100.0	5.3	5.3	100.0	8.8	8.8	100.0
Gambia	2.5	2.5	100.0	5.1	5.1	100.0	2.4	2.5	96.0
Ghana	.1	5.5	1.8	3.2	17.2	18.6	6.6	19.1	34.6
Kenya	43.1	48.5	88.9	47.8	54.7	87.4	48.0	55.2	87.0
Malawi	11.6	11.6	100.0	16.4	16.5	99.4	30.2	32.3	93.4
Mauritius	4.1	4.1	100.0	5.5	5.5	100.0	1.9	2.0	95.0
Nigeria	16.9	30.0	99.4	2.0	18.8	10.6	11.6	42.7	27.2
Rhodesia	—	—	—	10.8	10.9	99.1	4.2	4.4	95.5
Seychelles	.5	.5	100.0	.6	.6	100.0	.9	.9	100.0
Sierre Leone	5.7	7.8	73.1	6.4	9.5	67.4	5.2	8.7	59.8
Swaziland	5.0	5.0	100.0	5.5	5.5	100.0	12.4	12.4	100.0
Tanzania	37.7	47.0	80.2	23.2	30.5	76.1	24.7	41.8	59.1
Uganda	25.0	28.1	90.0	17.6	19.8	88.9	16.8	19.4	86.6
Zambia	5.9	5.9	100.0	5.4	5.4	100.0	20.6	20.7	99.5
S. Asia									
Ceylon	2.1	12.8	16.4	2.0	10.7	18.7	1.4	9.4	14.9
India	62.0	666.7	9.3	57.7	902.9	6.4	94.6	1113.5	8.5
Nepal	.3	8.3	3.6	1.4	15.7	8.9	1.2	18.5	6.5
Pakistan	17.8	377.7	4.7	26.3	483.4	5.4	28.0	493.9	5.7
Far East									
Malaysia	9.2	21.5	42.8	3.7	11.3	32.7	9.8	14.2	6.9
Singapore	.6	.7	85.7	.1	.4	25.0	.3	.4	75.0
M. East									
Bahrein	1.3	1.3	100.0	.6	.6	100.0	.6	.6	100.0
Jordan	7.8	60.9	12.8	6.1	63.0	9.7	8.0	54.7	14.6
Muscat & Oman	.4	.4	100.0	.4	.4	100.0	4.0	4.0	100.0
S. Arabia Fed.	11.7	11.7	100.0	12.9	12.9	100.0	16.3	16.3	100.0
Trucial Oman	.4	.4	100.0	.4	.4	100.0	.3	.3	100.0

Source: OECD, *Geographical Distribution of Financial Flows to Less Developed Countries, 1960-4*.

Guidelines for recipients.

In order to highlight the influence of our concepts on the strategy, tactics and implementation of development policies in recipient countries,

it is useful to give the outlines of a simple book of instructions for recipient aid planners.

First, potential donors have to be identified and their peculiarities and idiosyncracies have to be studied, so that proper requests can be made and the right types of representatives be sent out. In order to make the right impression on the aid agencies, their motives and methods must be studied. Send out, for aid negotiations, representatives who are like the donors, or rather like the image that donors have of themselves. The representative should speak the same language, literally and metaphorically, appear to accept the same values and have the same manners as the donor. To appeal to Englishmen, he must show commonsense, be able to engage in small talk, not be too serious, too clever or too learned, laugh at the Englishmen's jokes which will suggest that he has a sense of humour, not be too successful with women and not have oily hair. To appeal to Americans, he must be frank, unpompous, good at facts and figures and appear professional. To appeal to Germans, he should be hard-working, keen on private initiative and capable of formulating ideas in a coherent philosophical system, using long words with classical derivations. The more the representative approaches the image that each donor nation has of itself, while remaining properly deferential, the better his chances of success.

But to send out acceptable negotiators, who can play golf, or drink beer, or be prepared to picnic, is not enough. They must be well-briefed, documents must be ready on time and letters must be answered.

Amongst the projects, some of the best ones will stand little chance of success, while some of the worst most. Agricultural, fishing or forestry projects may show low rates of return, sometimes long delayed, but can make large contributions to the economy as a whole. They will not be very popular with donors. Projects with a small import content will make good use of local resources but, because of the local cost theology of donors, will not attract much foreign exchange. Large residential universities, planetariums, auditoria and other monuments to which labels can be attached, may have no (or negative) development impact but are dearly loved by donors. Administrative buildings, police houses and even prisons, may be essential but to ask for them is a pretty hopeless quest.

In matching projects with your donors, you must also pay attention to their balance of payments position. It is easier to persuade surplus countries to finance the domestic content of a project than deficit donors. Projects with a high import content should therefore be sold to those with

balance of payments deficits. Make good use of the skills which donors can supply. It is not much use asking a catholic country for aid in birth control, or one without an oil industry for skills to develop one. It is useful to employ knowledgeable aid consultants, preferably men who are familiar with the procedures of donors.

You must try to maximise the number of donors and aid channels. Although this adds to your administrative work, it makes it possible to play one against the other and to encourage them to compete. The larger the number of channels, the larger is likely to be the flow of aid. More difficult is the creation of the right kind of political climate. To the Americans and to the Germans, you must convey the impression that you are helping yourself; then Uncle Sam and Onkel Michel may wish to help you. To the World Bank and other donors, you must present consistent national plans. National planning, irrespective of the plans of other nations and sometimes inconsistent with these plans, is the modern equivalent of 19th century *laissez-faire*. You may be forced to repeat and perpetuate myths, such as that your borrowing is only for import of capital goods, that it is only for projects that yield exportable goods, or for projects that « pay for themselves »; that all the money will be spent on the donor's products, and on his chosen projects, etc. Most important of all, you must perpetuate the myth that you will « take off » within a specified period and that all aid will then come to a happy end.

Myths.

In this section I should like to discuss some of these fairly widely accepted concepts in current aid ideology, which have no basis in economic analysis.

There has been a good deal of discussion of the harm done by project and procurement tying. No doubt, a combination of these two forms of tying can greatly reduce the value of aid to recipients, and either of the two forms by itself can be harmful. But it is now widely recognised that success either in project tying or in procurement tying is limited, the limitation depending on a number of factors such as the stage of development of the recipient country, the volume of trade with the donor, etc. Project tying is limited by the fact that the donor's money only apparently finances a high priority project, while in fact it would have been carried out in any case with funds which are now freed for some low priority activity. Similarly, the possibility of switching always exists with procu-

rement tying. Free foreign exchange earned through exports can be diverted to other countries, while the tied loan is used to buy what would have been bought in any case. These deficiencies, from the donor's point of view, can be overcome in various ways. The aid can be tied not simply to procurement, but to either *additional* imports (over a base period) or to an *increase in the share* of imports, or an *increase in the balance of payments surplus* (decrease in the deficit). Such forms of « supertying » sound neomercantilistic and may be irrelevant, because a base period is used for comparison whereas the relevant datum is the hypothetical figure of what would have happened to imports (shares, surpluses or deficits) had it not been for the aid. It is also agreed that untied aid is better for the recipient than tied aid, and tied aid better than supertied aid, other things being equal.

Another myth is the notion that, to achieve development, aid-financed imports must be capital goods. It is of course true that many underdeveloped countries cannot produce capital goods themselves, or only at excessively high costs. But the development problem is how to feed the workers who do the construction of investment goods, while consumption levels generally are very low. And to finance this surplus by importing food from abroad may make as great a contribution to development as importing the capital goods.

It is also said that one should borrow only for projects that yield exportable goods. Even where balance of payments relief is the main consideration, the whole balance of payments position must be considered. Any contribution to domestic production which, directly or indirectly, reduces dependence on imports, is just as useful as the production of exports.

It is further said that governments should borrow only for projects that « pay for themselves » so that revenue collected is sufficient to service the debt. But again, it is not the revenue collected from the aid-financed project but the total public revenue position that matters. If taxation from other sources can be raised sufficiently, there is no reason why a non-self-liquidating project, as many agricultural or educational projects may be, should not be undertaken.

Finally, the popular jargon of « taking off » and attaining « self-sustained growth » can be misleading. As long as it is merely a rationalisation of donors' hopes to be rid of the aid burden before too long, no great harm may be done. Even then, it may be better to educate opinion gradually by getting it to accept not only the permanent justification of

capital flows across national boundaries, for there is no reason why each nation should be self-sufficient with respect to its capital requirements, but also towards the international solidarity which would enable it to envisage the possibility of an international system of taxes and subsidies on a pattern which has become generally accepted within nation states. But the notion of « take-off » can carry misleading implications for current policy. It may give the impression that there is something inevitable or very easy in sustaining growth, once a critical point has been reached. Even the aeroplane metaphor suggests that crashes can occur. There is nothing automatic in sustaining development once certain savings and investment ratios have been achieved. Equally, « preparing the runway », by gradually building up local institutions, a skilled and honest administrative service, an entrepreneurial class interested in producing rather than trading and building large-scale enterprises, a reform-minded peasantry, etc. may be an essential prerequisite for development but show slight or no returns in terms of the ratios normally used to indicate distance from « take-off ». The metaphor can be adapted, but it is sometimes wiser to touch down from flying analogies and to focus in detail on the necessary measures and their probable consequences.

Part II

Stages of Growth ⁽²⁾.

Deeply embedded in current thought on development is the view that each country passes, at different times, through a series of comparable stages of development; that there are basic similarities in this process; and that we can therefore learn from the pre-industrial phase of now industrialised societies lessons which are applicable to an understanding of under-developed societies today and to the formulation of a development strategy for them.

This belief can be questioned on the ground that at any rate some of the conditions crucial to development at any particular stage depend on the stages which other societies have reached at the same time. Since the co-existence of a number of different societies, each at a different

(2) The following two sections use material published in an article « The Frontiers of Development Studies » in the October 1967 issue of *The Journal of Development Studies*. I am indebted to the publishers of the *Journal* for permission to use and adapt this material.

stage of development, crucially determines the development prospects of the least-developed ones, a consideration of differentials must form part of any valid analysis and prognosis. The fact that advanced industrial societies already exist when countries embark on development, makes a number of important differences to the development prospects and the development strategies of under-developed societies.

Some of these differences, and perhaps the most obvious ones, clearly benefit under-developed countries. A growing stock of scientific, technical and organisational knowledge has been accumulated, on which the under-developed countries can draw. They do not have to go through the laborious process of acquiring this knowledge for themselves and can therefore avoid a number of errors and false starts. The high level of income in advanced industrial countries and its steady and continuing growth create a demand for the products of the under-developed countries and enable them to benefit from wider international specialisation than was possible for the pioneers. Private investment, financial aid and technical assistance contribute to the transfer of resources and skills from the rich countries to the poor and thus enable these to draw on a bigger pool of resources. These benefits were not available, or available only to a smaller extent, when the now industrialised countries embarked on their development.

Some authors derive much hope from the economic forces that tend to diffuse technical progress from the advanced countries to the poor. If only the level of demand and employment is kept high and growing, so that the rich economies are forced to search outside their own boundaries for low-cost sources of raw materials and minerals and for manufactured products requiring much labour, if restrictions on the movement of goods, capital and men are removed and if technical assistance and aid are provided on an adequate scale, the progress achieved in the centre, according to this view, will automatically spread to the periphery and the benefits will be widely distributed ⁽³⁾.

On the other hand, the co-existence of rich and poor countries and the policies pursued by rich countries have a number of drawbacks for

(3) The existence of a powerful economic mechanism of diffusion, frustrated by wrong-headed policies, has been strongly argued by Harry G. JOHNSON, *Economic Policies Toward Less Developed Countries* (Washington and London, 1967), especially pp. 48-52. (See also Donald Keesing, « Outward-Looking Policies and Economic Development », *Economic Journal*, June 1967). But some of the differences between Professor Johnson's arguments and those put forward below depend upon what one considers established and what removable features of the current scene and also on what one wishes to call economic and what political forces.

the under-developed countries. Some of these result from the relationships between countries at different stages of development, others from the fact that rich countries exist.

(1) The most important difference is that the advanced state of medical knowledge makes it now possible to reduce deaths cheaply and rapidly, without having, at least until recently, contributed to an equally cheap and readily acceptable reduction in births. This has upset the population equilibrium and has caused the large and accelerating rates of population growth, which present the under-developed countries with much more difficult obstacles than those which the now advanced countries faced in their pre-industrial phase, when the rate of population growth was considerably less.

(2) Although a stock of scientific and technical knowledge is available on which under-developed countries can draw, the modern technology is ill-adapted to the conditions and the factor endowments of the under-developed countries. Modern technology was evolved in conditions of labour scarcity and its purpose is therefore to save labour in relation to capital. The transfer of these sometimes inappropriate methods, which is encouraged by attitudes towards modernisation and by the prestige of Western technology, tends to aggravate the gross under-utilisation of labour from which the under-developed countries are suffering. When inappropriate technology is transferred and when the labour force grows rapidly, obstacles are created which are fundamentally different from those which the new industrial societies had to overcome in their pre-industrial phase.

(3) Not only most available techniques of production, but also existing models of organisations and institutions are ill-adapted to the needs of the under-developed world. Modern trade union structure and attitudes, like technology, have evolved in different social conditions and can therefore be damaging if transferred to conditions in which labour is not fully utilised. The demand for the adoption of social welfare services which have no or negative impact on development and which were introduced in advanced industrial welfare states at a late stage, has often proved an impediment to development and, far from contributing to greater social justice, has strengthened vested interests and pockets of privilege. Large public expenditure on curative medicine, on higher education and on subsidies to other public services and to indiscriminate consumption has absorbed scarce resources and reinforced attitudes and practices hostile to development.

Large-scale business organisations often do not create the spread effects which smaller-scale enterprise would. Even political institutions, such as parliamentary democracy, are not always adapted to the needs of developing countries and, under the guise of constitutional democracy, reinforce the reluctance to touch vested interests and to use compulsion for development.

(4) For a number of reasons, capital and skilled men, including those of the underdeveloped countries, are attracted to the richest industrial societies. Capital flight is substantial, attracted by higher rates of return and greater political security. Skilled men and professionals, on whose education and training large public funds have been spent, have greater opportunities for emigration, are better and more rapidly informed about them and have stronger incentives to seize them. As a result some of the scarcest, most valuable and most expensive factors of production are drained away from the poor periphery to the rich centre.

(5) But the mobility of factors is partial and biased. Whereas in the pre-industrial phase of now-industrialised societies (with the exception of Japan) areas rich in natural resources were still unsettled and were able to receive immigrants, the world has now been parcelled up and immigration of unskilled men and women, particularly if they are coloured, is severely restricted. This, together with population growth, growing under-utilisation of labour and the loss of the scarcest and most expensive resources, greatly increases the obstacles to development.

(6) As Dudley Seers has shown recently (4), high levels of remuneration for professional skills in advanced countries raise obstacles to development in under-developed countries which go beyond the losses through emigration. By the creation of an international market in these skills, not only are internal inequalities without functional justification increased in under-developed countries, but obstacles are put into the path of development. International inequality has an impact on internal income distribution in under-developed countries which, like the impact of modern technology and modern institutions, impedes development.

(7) Systematic scientific research, which is reflected in the annual growth of productivity characteristic of growing economies, has at any rate until recent research on rice and wheat cross breeds, tended to be concentrated at best on those activities which are not suited for production in under-developed countries such as temperate zone agricultural

(4) « The Transmission of Inequality », unpublished paper read at the Haile Selassie I Prize Trust Conference in Addis Abeba, October 1966.

products, or at worst, as in the case of synthetics, has harmed the trade prospects in traditional primary exports of under-developed countries. Technical progress has reduced the need for the imports of the staple products of developing countries

(a) because synthetics have been substituted for natural products,
 (b) because there has been increasing economy in the use of raw materials, and

(c) because demand has shifted towards services and products with low primary import content.

For such reasons, as well as because of protectionist policies, and in particular cascading tariffs, rising with the stage of processing, the trade opportunities of under-developed countries have been reduced and their ability to diversify and industrialise have been hampered, though the incentive has been increased. These obstacles go beyond the often bewailed, but not fully confirmed, trend in the terms of trade.

(8) While it is true that foreign private enterprise can help to transfer material resources and human skills from rich to poor countries, it also creates greater difficulties than those which were presented by borrowing from abroad to industrialised societies in their pre-industrial phase. Then money was borrowed at fixed interest rates of between 5 and 6 per cent and default was not uncommon. Now almost all long-term private capital takes the form of equity at 15 per cent — 25 per cent pre-local tax and 10 per cent — 15 per cent post-local tax and default on loans, whether private or official, is hardly ever allowed to occur. Remitting profits, interest and dividends creates or aggravates the balance of payments problems of under-developed countries, partly because of their height, compared with the lower interest rates in the nineteenth century and partly because of inadequate plough-back.

(9) Advance has meant national progress and national consolidation in the industrial countries. The benefits of the welfare state are largely confined to its citizens. National consolidation in rich countries has encouraged nationalism in under-developed countries and their own attempts to integrate the nation have tended to lead to international disintegration⁽⁵⁾. Attempts to maintain full employment, particularly if interpreted to apply to all regions and occupations, to avoid the costs of disruption through low-cost imports and to insulate the national economy from outside influences have strengthened the forces of protection and reduced the opportunities for trade and migration. Export of capital

(5) Gunnar MYRDAL, *An International Economy*, London, 1956.

and scarce skills and immigration that threatens to upset industrial peace or prejudices are restricted.

(10) We have suggested that technical and organisational knowledge are ill-adapted and that their transfer can be harmful to the under-developed countries. In addition, Western economic concepts and theories, and policies based on these, are often inappropriate and misleading when applied to current development problems. Economic analysis and policy have tended to focus on investment (whether in fixed capital assets or in an aggregate called 'education'), to the neglect of essential reforms of human attitudes and social institutions; and they have tended to formulate categories of aggregates which obscure the relevant distinctions and neglect the actual behaviour on which the concepts, models and policies are based ⁽⁶⁾.

(11) Some people have argued that even government aid has obstructed progress towards development by supporting and upholding feudal or conservative regimes which are unwilling to carry out the social and political reforms necessary for progress. Aid policies directed at investments and neglecting social reforms are encouraged, intellectually, by the escape mechanism provided by Western economic theorising and, politically, by powerful vested interests on both the donors' and the recipients' side.

(12) While for these reasons the opportunities to develop have been reduced, the sense of urgency among the ruling élites has greatly increased. Seeing opulence and rapid growth abroad means feeling the pain of their absence all the more acutely. It is true not only that what you *don't know doesn't hurt you*, which must have made things easier for the now industrialised societies in their pre-industrial stage, but also that what you *do know does hurt*. This clearly reduces the patience with which the development process is viewed by the ruling élites in the underdeveloped world.

It is this co-existence of rich and poor, rather than the intentional or unintentional colonial or neocolonial exploitation, which can have detrimental effects on development efforts. And it is this co-existence which sets limits to the ready transfer of the lessons of one historical setting to an entirely different one. No analysis can be valid which does not allow for this change in the world setting in which development occurs.

(6) Paul STREETEN, « The Use and Abuse of Models in Development Planning », in Kurt Martin and John Knapp, *The Teaching of Development Economics*, London, 1967.

These considerations also bear on the frequently deplored widening gap between the living standards of the rich and poor countries. On the face of it, it might seem that much more important than the gap is the rate at which the lot of the mass of the people in the poor countries is improving. Should we not all prefer a growth rate of 6 per cent per year in the poor countries combined with one of 8 per cent in the rich to one of 3 per cent in the poor combined with 2 per cent in the rich, even although the former combination would widen, while the latter would narrow this gap? Maybe so. But the rate of progress in the rich countries affects the development prospects and strategies of the poor and it is not obvious that, on balance, faster growth of the rich world is always beneficial to or neutral for the poor. Many of the difficulties raised for developing countries under the above headings (1)-(12) are growing if international differentials increase and it may therefore be sensible and not just the result of a dog-in-the-manger attitude, to aim at reducing growing income differentials, even if this means some slowing down of income growth.

Finally, it follows that development strategies must differ not only, as is now generally recognized, in space, from country to country and region to region, but also in time, from stage to stage, each stage related to the stages reached by other countries. The need to take full account not only of the position in space but also of the relative position in time, in forging a development strategy greatly complicates the process of planning and reduces the value of lessons from the past and of universal prescriptions. A country, particularly if it is small, must pay attention not only to its own peculiar history, resource endowment and institutions, but also to the events and activities in the countries ahead of it and must weigh the benefits and drawbacks of outwardlooking strategies against those of shielding its frontiers and turning inwards (7).

Poor and Poor.

Although we often speak of the Third World as if it were a homogeneous group and the interests of each member in harmony with those of the others, the co-existence of very poor and not quite so poor countries also creates special problems. Once again, they both impair and improve one another's prospects. On the one hand, it is possible for those more successful than others to render technical assistance which is more relevant than that of countries far removed from these problems. India is in a

(7) See Dudley SEERS, « The Other Road », *International Development*, December 1967.

good position to advise on family planning, popular education and land consolidation ⁽⁸⁾; Israel can teach how to integrate immigrants of a traditional background from Africa and Asia into modern agriculture ⁽⁹⁾; Iran has valuable experience in popular education. If developed countries restrict their demand for imports because of technical progress or protective policies, underdeveloped countries can get together and create demand for one another's products, while exploiting the economies of scale of larger markets. Regional integration makes it possible to combine the advantages of protection for infant industries with those of a wider division of labour. Industrial plants can be erected which, though not internationally competitive, can exploit fully economies of scale.

Against these advantages must be set the dangers of competing against each other for the limited market and capital of the rich. Beggar-my-neighbour tax holidays and other tax concessions to foreign capital reduce its benefits without succeeding in attracting more. While the prices of manufactured products and some minerals are held up by concerted action of their already rich producers, the prices of many primary agricultural products are victims of fierce competition. Benefits from any rise in productivity and production tend to be passed on in lower prices to rich consumers. In addition, there is political rivalry. Hostility forces countries to devote scarce resources to expenditure on armaments. Nationalism creates obstacles to devising methods by which poor countries at different stages of development can co-operate with each other. The least developed tend to be afraid lest integration will hurt their prospects of industrialisation and will drain away their few valuable resources, while the less underdeveloped fear lest their tax revenue or skills will be used to subsidise the most backward areas. Prohibitions imposed by one underdeveloped country on the movement of men, money, goods and services of others, in the name of national consolidation and integration, reduce the benefits to be derived from the international division of labour or even from regional communities and have inflicted harm on other underdeveloped countries.

Single-barrier Theories of Development.

There is no scarcity of economic theories which attempt to explain the absence of development or its difficulties. Many of them share certain

(8) J. K. GALBRAITH, *Economic Development*, p. 52.

(9) Raanan WEITZ, Avshalom ROKACH, *Agricultural Development: Planning and Implementation*, Holland, 1967.

presuppositions. The reasoning commonly takes the following form. It is assumed that all men prefer higher incomes and therefore higher production to lower incomes. Since the knowledge of advanced methods of production is available and need only be transferred from the industrialised countries of the West, there is a presumption that these methods would be adopted everywhere. Since in fact we observe many countries which have not adopted these methods and therefore do not enjoy high incomes, there must be obstacles to development. Many of these theories then single out one obstacle.

Marxian versions see in colonialism and imperialistic exploitation the chief barrier. It is the vested interests of powerful monopolies which prevent the transfer of modern technology and the rise in incomes. But it is not difficult to point to countries and periods where development did not occur, although they were not dominated by colonial powers.

Non-Marxian theories have stressed a number of economic barriers. According to one group of writers, lack of savings keeps down investment, which in turn confines production to primitive techniques, which result in low productivity, low incomes and inability to save. The vicious circle of poverty can be broken only by somehow raising the savings ratio to the point of 'take-off'. Yet, in many of these societies distribution is very unequal and there should be no difficulty in extracting savings from the richest groups. There is also evidence that even the poorest set aside a part of their income for non-essential purposes, spending it on gold, jewellery, festivities, etc. Very poor countries are known to have been able to save quite considerable proportions for defence or war, for building cathedrals, temples, pagodas or pyramids. All this suggests that in few societies are levels of income so low that all income must be devoted to current expenditure on essentials.

A refinement of this argument says that it was easier for the Egyptians to build pyramids and for mediaeval princes and kings to build cathedrals because they did not have to keep up with any rich Joneses whose consumption levels made their mouths water and weakened the sinews of saving. It is the so-called international Demonstration Effect — the evidence of high living in rich countries — which presents a barrier to higher savings in poor countries. In particular, the elites in the less developed countries; it is argued, take their bearings from the high consumption societies of the West, emulating them on the beaches in the South of France or in Miami, on yachts, or in cadillacs in Paris or Rome. But this theory leaves un-explained why the elites seek to imitate

luxury living but not habits of scientific research, experiment, hard work, rational management and entrepreneurial initiative. Savings, as well as consumption, are higher in advanced countries and the demonstration effect could apply to either.

Another theory sees the main obstacle to development in the lack of incentives to invest in productive plant and equipment. According to this theory, savings are, or would be available, but they are wasted on non-productive investment, such as the acquisition of land, the maintenance of a large number of useless retainers, on palaces and luxury housing, or they are tucked away safely abroad. The incentive to invest, according to this theory, is weak because productive equipment must be put up with a minimum capacity to be efficient, but markets are too small to justify this minimum capacity. Once again, there is a vicious circle: low incomes cause small markets and small markets prevent the installation of capacity which would raise productivity and incomes and which, in turn, would widen the market.

But, first, it is possible to find many countries in which domestic markets could quite easily be created by cutting off imports. Second, there are numerous manufacturing activities which can be carried out economically in quite small scale enterprises. Third, many of these countries pride themselves on having development plans. They could co-ordinate the investment decisions and ensure that markets are provided for large scale investment projects, by their being undertaken jointly.

Another theory attributes the blockage to the difficulty of constructing overhead capital. Roads, railways, harbours, power stations, require large lumps of capital. Poor countries cannot afford these. But without them, development cannot proceed. Although such projects can be very useful in promoting development, they can often be constructed with labour-intensive methods, and, initially, on a relatively small scale and piecemeal. Where large-scale projects have been carried out with foreign aid, they have often turned out to be badly managed and underutilised.

A more recent group of writers, impressed by the inadequacy of explanations that concentrate on physical capital as the main condition for accelerating development, has stressed 'inadequate investment in human resources', or more simply, lack of education and skills. Yet, it is evident that many under-developed countries spend too much on the wrong kind of education and, failing to take other necessary measures, have produced a class of educated unemployed who provide a fertile ground for reactionary rather than economic activity.

Others again have attributed considerable responsibility to deteriorating terms of trade and trading opportunities generally. Yet, countries which enjoy large oil revenues or have a plentiful supply of foreign exchange for other reasons have not been more successful in accelerating development.

The argument so far has been that, although many of these theories point to important obstacles, and although some may be true for certain regions at certain times, they certainly do not show that the removal of these barriers is a sufficient condition for development. In addition, it is possible to point to successful development which occurred in spite of the presence of many of these barriers. Development has taken place even though trading opportunities were unfavourable, even though no foreign loans were available, where the population had not been educated, etc. Even although rising savings and investment ratios have normally accompanied development, it is as plausible to argue that they were the *result* of development as it is to say that they were its *cause*.

Such considerations suggest scepticism towards any single-barrier explanation. Obstacles are numerous and interrelated, though clearly some are more important at certain times and in certain places than others.

It is helpful to look at the situation in under-developed countries as a social system. In this system a large number of 'conditions' are causally interrelated, in the sense that a change in any one condition will cause changes in some or all the others. It is possible to group these conditions into the following seven broad categories ⁽¹⁰⁾.

- (1) Output and incomes.
- (2) Conditions of production.
- (3) Levels of living (including nutrition and housing and facilities for health, education and training).
- (4) Attitudes to work and life.
- (5) Aptitudes.
- (6) Institutions.
- (7) Policies.

The first three categories comprise what are usually called 'economic' conditions, while categories (4) to (6) would normally be called 'non-economic', psychological, social and cultural conditions. Category (7) is a mixture and is regarded as 'economic' if policies aim at changing categories (1) (2) and (3), but not if they aim at changes in human atti-

(10) See Gunnar MYRDAL, *Asian Drama* (1968). *An Inquiry into the Poverty of Nations*.

tudes and social institutions. Sometimes only categories (1) and (2) are considered proper topics of 'economic' analysis.

This particular ordering is arbitrary. Since conditions are inter-dependent, there can be no 'primary' and 'secondary' conditions, no categories that are more fundamental than others. For certain purposes entirely different categories may be appropriate.

When we speak of an 'under-developed society', we imply that the conditions (1) to (7) are undesirable, judged from the point of view of the ideal of development.

This is not the place to discuss the manner of interaction of these conditions. A change in any one condition can change others either in the same or in the opposite direction and a very great variety of different outcomes are possible. Some of these give rise to a stable equilibrium, others to an unstable equilibrium (a cumulative process upwards or downwards). The types of question which one would wish to discuss include the following:

- (i) Is this particular classification the most convenient? Does it cover the ground or does it omit any important category? In particular is it convenient to include facilities for health, education, and training in 'levels of living'?
- (ii) Is it possible to use quantitative indexes for these categories and will it be possible to assign coefficients of interdependence to the relationships?
- (iii) Can these relationships be studied independently of the direction of change, the previous history of the system and the simultaneous conditions in other social systems which have reached higher stages of development?
- (iv) Is the distinction between 'economic' and 'non-economic' conditions tenable? If not, does this distinction contain a systematic bias which is liable to be reflected in biased policy recommendations?

One important advantage of presenting the conditions of development in this way is to reduce the emphasis laid a decade ago on the accumulation of physical capital. But, from another point of view, it is possible to widen the concept 'capital' so as to include anything that yields a stream of production and income over time. All forms of income-and-product-yielding activities can be interpreted as creating 'assets' whose value can be determined by capitalising the expected production stream at an appropriate rate of interest.

Investment in 'human' capital is already generally treated in this fashion. Raising levels of living by better feeding, education and health measures, and reforming some human attitudes by the creation of incentives, are nowadays treated as investment, although, as in the case of physical investment, the need for an appropriate composition is sometimes neglected in the act of aggregation and the need for complementary activities is occasionally forgotten. The question remains whether the reform of institutions (category 6), of *all* relevant attitudes (category 4) and of policies (category 7) can be approached in the same way — i. e. as the creation of 'capital' in an even wider sense than that embracing both physical and human capital.

The answer depends on whether these measures require the application of current resources and whether the costs incurred can be subjected to the economic calculus. It can be argued that the implementation of a land reform or of an effective birth control campaign depend only to a small extent on the amount of money spent and that such propositions as 'a pound invested in birth control is a hundred times as effective as a pound devoted to physical investment' ⁽¹¹⁾ are pointless. One can admit that costs in the widest sense must be incurred in order to reform attitudes and institutions, but that these costs are largely social and psychological and cannot be subjected to the measuring rod of money.

To this a number of replies can be made. First, even if these psychic and social costs were entirely unmeasurable, usually *some* resource cost is involved and it is of interest to planners what these costs are. Second, the fact that these 'investments' are not embodied either in physical or in human capital does not *ipso facto* preclude calculation. Investment in some branches of knowledge has become a matter of routine and its returns can be estimated. Firms try to make estimates of the yield of their expenditure on advertising and the creation of goodwill — activities directed at changing human attitudes. Similarly, a rough estimate of the returns on the reform of attitudes, institutions and policies may be possible, at least in some cases.

Third, the main difficulty arises not because investment is not 'embodied' in a visible asset, but rather because the concept 'investment' assumes substitutability between different forms of investment, both in production and consumption — so that the investment yielding the highest returns can be selected — whereas many investments are complementary

(11) S. ENKE, « The Economic Aspects of Slowing Population Growth », *Economic Journal*, March 1965.

— e. g. equipment, training for a skilled labour force, social overheads, breakdown of caste prejudices and reform of trade union structure.

At the same time, this way of looking at development avoids certain kinds of fault: it is no longer possible to say that labour is a plentiful factor in under-developed countries and capital is scarce, when it is seen that people have to be trained, educated, motivated and given the institutional framework before they become productive agents and these forms of investment may be even more costly, and may yield lower returns than investment in certain types of equipment ⁽¹²⁾.

While the 'returns to investment' approach tends to overemphasise the opportunities for substitution (a bias it shares with marginal productivity theory), the manpower planning approach has the opposite bias. By assuming fixed coefficients between skills, other factors of production and output (and often also between teachers and pupils), it transfers all the errors of using fixed capital coefficients from planning physical to planning human investment. A generalised approach to capital accumulation may help to correct both biases. It may help to approach different investment complexes (the components of which are complementary) as substitutes in the strategy for development. The returns of such complexes or packages could, in principle, be compared. But it would amount to the evaluation of different large strategic decisions, not of marginal or infinitesimal moves.

The system may be illustrated by asking what are the prerequisites for a breakthrough in agriculture, a necessary condition of faster growth.

(1) Agricultural output and incomes depend upon the following conditions (2) to (7).

(2) Conditions of production:

assuming an adequate infrastructure of roads, irrigation, etc., it is necessary to increase inputs such as chemical fertilisers, insecticides and farm tools; and to improve the skills of farmers by training.

(3) Levels of living:

it is necessary for the farmer to have a minimum level and the right kind of education, health and nutrition, housing must be in the right place.

(4) Attitudes to work and life:

it is necessary to increase availability of incentive goods, i. e. things

(12) A. HARBARGER, « Investment in Man Versus Investment in Machines: The Case of India », in C. A. ANDERSON and M. J. BOWMAN, etc., *Education and Economic Development*, 1966.

which the farmer and his family would work harder to get; the resistance to work in the country on the part of urban youth and technicians must be broken down.

(5) Aptitudes :

it is necessary to create agricultural skills in growing, storing and marketing produce.

(6) Institutions :

there must be a system of land tenure which permits the farmer to reap the benefits of his efforts; credit must be available at low rates of interest to make him change the composition of his crops and raise productivity; the marketing organisation should prevent middlemen from creaming off so much as to leave the farmer inadequate incentives to switch from export crops to domestic food production; diversification often depends on more efficient marketing.

(7) Policies :

the farmer must be assured of a steady and remunerative price; technical assistance relevant to his soil, weather conditions and technology must be made available *on the spot*.

It can be seen that these conditions interact. Better education, of the right kind, makes farmers more receptive to technical assistance and ready to use irrigation, better seeds, fertilisers and tools. The result of their improved efforts must be marketable at a stable and remunerative price, which reinforces confidence in further improvements and strengthens inducements to undergo the right kind of training.

We may conclude that only a systems analysis, with fully and explicitly formulated value judgments, can lead to an understanding of the development process and only a multi- and interdisciplinary, problem-orientated approach can form the basis of effective development planning.

POLITICA EUROPEA DI SVILUPPO E CONCETTI DI SVILUPPO

Le scelte politiche influenzano variamente i concetti da noi usati per comprendere e influenzare il processo di sviluppo. Questo articolo ne discute alcuni. La prima parte è dedicata al modo in cui la politica ha influenzato i concetti nei paesi che ricevono aiuti, la seconda considera questa influenza nei paesi sviluppati. Vi sono due modi principali in cui il paese fornitore di aiuti può influenzare le attitudini allo sviluppo del paese destinatario. L'aiuto sotto forma di assistenza tecnica esercita un'influenza diretta; peraltro, gran parte dell'assistenza tecnica consiste semplicemente nell'impartire concetti

utili allo sviluppo. L'influenza dell'aiuto finanziario sulle politiche di sviluppo è meno diretta. E esso può essere definito secondo i criteri che devono essere soddisfatti prima di essere concesso. I donatori possono mostrare nella distribuzione del loro aiuto che i paesi i quali fanno certe cose in certi modi riceveranno maggiore assistenza. Inoltre, alcuni donatori hanno stabilito missioni di aiuto nei paesi destinatari. Queste missioni sovrintendono all'uso dell'aiuto che viene dal proprio paese e, se efficace, saranno implicati in un dialogo sullo sviluppo del paese assistito.

Nel tentativo di stabilire come le politiche di aiuto dei principali paesi europei hanno influenzato i modi di considerare lo sviluppo nei paesi assistiti una seria difficoltà è il fatto che due o tre principali donatori fossero grandi potenze coloniali. La maggior parte dell'aiuto della Gran Bretagna e della Francia va a paesi la cui gente istruita è stata allevata nelle stesse tradizioni, parla la stessa lingua, ha frequentato le stesse università e ha adottato nel proprio paese idee e istituzioni analoghe. In queste circostanze l'aiuto è soltanto un lato di un intero complesso di relazioni. Talvolta è difficile dire dove finisce l'influenza dell'aiuto e dove comincia il retaggio coloniale. E' quindi impossibile guardare all'influenza dell'aiuto in questi paesi senza considerare al tempo stesso le linee della loro tradizione coloniale.

Per illustrare l'influenza dei nostri concetti sulla strategia, la tattica e miglioramento delle politiche di sviluppo nei paesi destinatari è utile dare le linee generali di un semplice libro d'istruzione per i programmatori che si occupano di questo problema.

Anzitutto, per studiarne le peculiarità e idiosincrasie i donatori potenziali devono essere identificati in maniera da poter fare richieste adeguate e impiegare personale idoneo. Per fare la giusta impressione sugli enti di assistenza si devono studiare le loro motivazioni e i loro metodi. Inviare a negoziare persone che somiglino ai donatori o amino l'immagine che i donatori si sono fatti di se stessi. I delegati dovrebbero parlare la stessa lingua, letteralmente e metaforicamente, dare l'impressione di accettare gli stessi valori e di avere le stesse maniere del donatore. Per piacere a un inglese, dovranno mostrare buon senso, essere capaci di impegnarsi in una breve conversazione, non essere troppo seri, troppo intelligenti o troppo eruditi, ridere alle battute degli inglesi per lasciar trasparire il senso umoristico, non avere troppo successo con le donne e capelli impomatati. Per piacere agli americani, dovranno essere franchi, non pomposi, capaci di illustrare fatti e cifre e avere una presenza professionale. Per piacere ai tedeschi dovrebbero apparire lavoratori indefessi, capaci di iniziativa e di formulare idee in un sistema filosofico coerente usando parole lunghe con derivazioni classiche. Quanto più i delegati si accostano all'immagine che ogni nazione donatrice ha di se stessa, tanto maggiori saranno le loro probabilità di successo. Ma non basta inviare accettabili negoziatori che sappiano giocare a golf o bere birra o siano disposti

al picnic. Essi devono essere bene edotti, i documenti devono essere pronti in tempo e le lettere non devono essere lasciate senza risposta.

In questa prima sezione vorrei discutere alcuni concetti abbastanza ampiamente accettati dall'ideologia corrente sugli aiuti, i quali non trovano fondamento nell'analisi economica. Si è discusso molto del danno fatto dall'aiuto condizionato sia sotto forma di progetti che di forniture. Indubbiamente, una combinazione di queste due forme di vincolo può ridurre notevolmente il valore dell'aiuto per i destinatari, e tanto l'una che l'altra forma può essere dannosa. Ora è però ampiamente riconosciuto che il successo sia del vincolo relativo ai progetti che di quello relativo delle forniture è limitato, e che la limitazione dipende da una quantità di fattori come lo stato di sviluppo del paese cui è destinato l'aiuto, il volume del commercio col donatore ecc. Il condizionamento del progetto è limitato dal fatto che la moneta del donatore finanzia solo apparentemente un progetto di elevata priorità, mentre di fatto sarebbe stato attuato in ogni caso con fondi ora resi disponibili per qualche attività a priorità più bassa. Analogamente, questa possibilità di trasposizione esiste sempre relativamente al vincolo di fornitura. Il cambio estero libero ottenuto mediante le esportazioni può essere diretto ad altri paesi, mentre il prestito vincolato viene usato per acquistare ciò che sarebbe stato acquistato in ogni caso. Queste deficienze, dal punto di vista del donatore, possono essere eliminate in vari modi. L'aiuto può essere vincolato non soltanto alla fornitura, ma alle importazioni *addizionali* (su un periodo base) o a un *aumento della quantità* di importazioni o a un *aumento dell'eccedenza della bilancia dei pagamenti* (diminuzione del deficit). Tali forme di « sopravvincolo » sembrano neomercantilistiche e possono essere irrilevanti, poichè viene usato come un periodo base di confronto mentre il dato rilevante è la cifra ipotetica di ciò che sarebbe accaduto alle importazioni (quote, eccedenze o deficit) se non ci fosse stato l'aiuto. Si è parimenti d'accordo che l'aiuto incondizionato è migliore per il destinatario dell'aiuto condizionato, e quello condizionato migliore del supercondizionato, a parità di condizioni.

Un altro mito è la nozione che, per conseguire lo sviluppo, le importazioni finanziate attraverso l'aiuto devono essere di beni capitali. E' naturalmente vero che molti paesi sottosviluppati non possono produrre essi stessi beni capitali, o solo a costi eccessivamente elevati. Ma il problema dello sviluppo è come nutrire i lavoratori che producono i beni di investimento mentre i livelli di consumo sono generalmente bassissimi. E il finanziamento di questo sovrappiù attraverso l'importazione di viveri dall'estero può costituire un contributo allo sviluppo altrettanto elevato dell'importazione di beni capitali.

E' stato detto parimenti che si dovrebbe ricorrere al prestito soltanto per progetti che realizzano beni esportabili. Anche dove il problema della bilancia dei pagamenti è la considerazione principale, deve essere considerata

l'intera posizione della bilancia dei pagamenti. Qualsiasi contributo alla produzione interna che, direttamente o indirettamente, riduce la dipendenza dalle importazioni, è utile quanto la produzione per l'esportazione. Si è detto inoltre che i governi dovrebbero ricorrere al prestito soltanto per progetti che « si pagano da soli » in modo che gli introiti derivati siano sufficienti al servizio del debito. Ma, ancora, non è il reddito ottenuto dal progetto finanziato con l'aiuto che conta, sibbene la posizione dell'entrata pubblica totale. Se l'imposizione per altre fonti può essere elevata in misura sufficiente, non v'è ragione perchè un progetto che non si autofinanzia, come molti progetti agricoli o educativi, non debba essere intrapreso.

Infine, l'espressione popolare di « decollo » e di « crescita autosostenuta » può essere ingannevole. Fintanto che si tratta semplicemente della razionalizzazione delle speranze dei donatori di liquidare al più presto gli oneri dell'aiuto, non può derivarne gran danno. Anche allora può essere preferibile educare gradualmente l'opinione in modo da farle accettare non soltanto la giustificazione permanente dei flussi di capitale attraverso i confini nazionali — non v'è infatti nessuna ragione perchè ogni nazione debba essere autosufficiente rispetto ai suoi bisogni di capitale — ma anche verso la solidarietà internazionale che la metterebbe in condizione di considerare la possibilità di un sistema internazionale di imposizione e di sussidi su uno schema già generalmente accettato entro gli stati nazionali. La nozione di « decollo » può avere implicazioni ingannevoli anche per la politica corrente. Essa può dare l'impressione che ci sia qualcosa di inevitabile o di molto facile nel sostenimento della crescita quando è raggiunto un punto critico. La stessa metafora dell'aeroplano suggerisce che possono verificarsi dei crolli. Non v'è nulla di automatico nello sviluppo una volta raggiunti certi rapporti di risparmio e di investimento. Parimenti, la « preparazione della pista di decollo », creando gradualmente le istituzioni locali, un servizio amministrativo addestrato e onesto, una classe imprenditoriale interessata alla produzione anzichè alle imprese commerciali e di costruzione su larga scala, una classe agricola orientata alle riforme ecc. può essere un prerequisito essenziale per lo sviluppo, ma presentare solo scarso o nessun vantaggio in termini di rapporti usati per indicare la distanza dal « decollo ». La metafora può essere adottata, ma talvolta è più saggio allontanarsi dalle analogie della motorizzazione e del volo per soffermarsi in dettaglio sulle misure necessarie e sulle loro probabili conseguenze.

Profondamente radicato nel pensiero attuale sullo sviluppo è il punto di vista che ogni paese passi, in tempi differenti, attraverso una serie di stadi di sviluppo confrontabili; che vi siano fondamentali somiglianze in questo processo e che pertanto si possa imparare dalla fase preindustriale delle società ora industrializzate lezioni applicabili alla comprensione delle

società sottosviluppate di oggi e alla formulazione di una strategia di sviluppo.

Questa credenza può essere messa in dubbio per il fatto che ad ogni modo alcune delle condizioni critiche dello sviluppo in un qualsiasi stadio particolare dipendono dagli stadi raggiunti dalle altre società allo stesso tempo. Poichè la coesistenza di una quantità di società differenti, ognuna a un differente stadio di sviluppo, determina criticamente le prospettive di sviluppo di quelle arretrate, la considerazione dei differenziali deve formare parte di qualsiasi valida analisi e prognosi. Il fatto che le società industriali progredite esistano già quando altri paesi s'avviano allo sviluppo rappresenta una quantità di differenze rilevanti per le prospettive di sviluppo e inerenti strategie da parte delle società sottosviluppate.

Alcune di queste differenze, e forse le più ovvie, sono sicuramente a vantaggio dei paesi sottosviluppati. E' stato accumulato un crescente patrimonio di conoscenza scientifica, tecnica e organizzativa al quale possono attingere i paesi sottosviluppati. Essi non devono attraversare tutto il laborioso processo di acquisizione di questa conoscenza per se stessi e possono quindi evitare una quantità di errori e di falsi inizi. L'alto livello di reddito nei paesi industriali progrediti e il suo costante continuo sviluppo creano una domanda di prodotti dei paesi sottosviluppati e li mettono in condizione di trarre vantaggio da una specializzazione internazionale più ampia di quella consentita ai pionieri. Investimento privato, aiuto finanziario e assistenza tecnica contribuiscono al trasferimento di risorse e di capacità dai paesi ricchi ai paesi poveri mettendo questi in grado di attingere a una fonte più ampia di risorse. Questi vantaggi non erano disponibili, o lo erano solo in misura più limitata, quando i paesi ora industrializzati si avviavano al loro sviluppo.

Non mancano teorie economiche che tentano di spiegare l'assenza di sviluppo o le inerenti difficoltà. Molte di esse condividono gli stessi presupposti. Il ragionamento assume ordinariamente la forma seguente. Si suppone che tutti gli uomini preferiscano redditi più elevati e quindi una produzione più elevata a redditi più bassi. Poichè la conoscenza dei metodi progrediti di produzione è disponibile e deve essere soltanto trasferita dai paesi industriali dell'occidente, si presume che questi metodi possano essere adottati ovunque. Poichè di fatto osserviamo molti paesi che non hanno adottato questi metodi e quindi non godono di elevati redditi, devono esserci ostacoli allo sviluppo. Molte di queste teorie individuano allora uno ostacolo.

Le versioni marxiste vedono nello sfruttamento colonialistico e imperialistico la barriera principale. Sono gli interessi costituiti dei monopoli a prevenire il trasferimento della tecnologia moderna e l'aumento dei redditi.

Ma non è difficile indicare paesi e periodi dove lo sviluppo non s'è avuto, sebbene non dominati da potenze coloniali.

Le teorie non marxiste hanno sottolineato una quantità di barriere economiche. Secondo un gruppo di scrittori, la mancanza di risparmio frena l'investimento, che a sua volta confina la produzione alle tecniche primitive, col risultato di una bassa produttività, bassi redditi e incapacità di risparmiare. Il circolo vizioso della povertà può essere rotto soltanto elevando in qualche modo il rapporto di risparmio al punto del « decollo ». Tuttavia, in molte di queste società la distribuzione è estremamente diseguale e non dovrebbe esserci difficoltà a ottenere il risparmio dai gruppi più ricchi. Si ha inoltre evidenza che persino i più poveri accantonano una parte del loro reddito a scopi non essenziali, come acquisto di oro, gioielli, spese per festività ecc. Si sa inoltre che paesi poverissimi sono stati in grado di risparmiare quote cospicue per la difesa o la guerra, la costruzione di cattedrali, templi, pagode o piramidi. Tutto questo suggerisce che in poche società i livelli di reddito sono tanto bassi che tutto il reddito prodotto debba essere dedicato alla spesa corrente in beni essenziali.

THE DURABILITY OF THE HUMAN AGENT OF PRODUCTION

by

SIMON ROTTENBERG

Professor of Economics

Duke University

Some forms of tangible capital and consumer goods can be built and treated so that the period over which they yield a stream of services is longer or shorter. Illustratively, a machine or an automobile can be made of metal that corrodes more, or less, slowly in given environmental conditions, and maintenance and repair expenditures can prolong the period of useful life of capital for a long or short increment of time. Tangible goods can also be built so that a long or a short time passes before the first breakdown occurs.

Given the length of life of the commodity, the number and duration of interruptions in the yielding of services can be smaller or larger. Maintenance and repair expenditures will determine the frequency and the mean seriousness of these interruptions.

The rules for determining the optimal length of life of these goods, the optimal distribution of breakdowns over time, and the optimal frequency and duration of breakdowns are elementary and well-known.

It is reasonably assumed that the expected length of life of a new machine is a function of the quantity and quality of inputs employed in its production. The longer the period that it will operate before it can be expected to break down, the higher will be its cost. Similarly, the length of time necessary to restore the machine to operation, after an initial breakdown, and the frequency with which breakdowns occur thereafter will depend upon the quantity and quality of inputs used in the machine's production and employed in its maintenance and restoration. Thus, the

more continuous expected uninterrupted operation is, and the shorter the period of shutdown, the higher will be the machine's cost.

Whether it is worthwhile to build a machine that will endure for eleven years, rather than ten, with given maintenance and repair inputs, depends upon the incremental cost of adding the eleventh year to its life, the income stream that it will yield in the eleventh year, the discount rate, the expected scrap value of the machine, and the expected costs and yields of substitute machines not yet known but expected to be brought into existence by improvements in the state of the arts. It is mainly because discount rates vary among individuals and because different individuals, in conditions of uncertainty, assign different estimated values to other variables, that it is found that the market offers similar producer and consumer goods that have different expected lengths of life.

Similarly, whether it pays to spend eleven days in the repair of a machine, rather than ten, depends upon the magnitude of the incremental cost of compressing the repair period to eliminate the eleventh day and the magnitude of the value of the services that the machine would produce in the eleventh day, if it operates on that day, rather than being still in the process of repair.

It is clear that it will not pay to build most machines and durable consumer commodities in such a way that they will last the longest possible time permitted by the state of the arts. It is also clear that it will not pay to build them in such a way that the first interruption of services from them is delayed as long as is technically possible, nor will it pay to build them so that the quantity of inputs necessary for restoration to service and the frequency and magnitude of subsequent interruptions are minimized in a technical sense.

It would be wasteful of resources to make machines and automobiles that survive « too long », and break down « too infrequently ». It serves the social purpose if they live less long than they might and if they are « out of service » longer than they might be.

These introductory comments about tangible capital can be applied, by analogy, to the discussion of the human agent in production.

The human agent renders services in production as a result of the combination of two elements: the exertion of energy and the possession of skill or knowledge. Workers may be made more durable if any of the following occurs:

1. the length of (working) life is prolonged;
2. the frequency of interruption of productive services as from ill-

ness or accident becomes less or the duration of such interruption becomes smaller;

3. the length of run to the time when acquired skill and knowledge becomes obsolete is longer; and

4. acquired skill and knowledge becomes transformed by incremental learning to some different skill or knowledge to avert obsolescence.

It can be seen that workers may become more durable by increasing the size of the health, accident-prevention, and education industries. These industries produce human durability. The same elementary analysis applied to the treatment of the production of durability in machines and in consumer goods yielding streams of services over time can be applied here. Applied in that way, it is clear that the outcome will be the same. These industries can be suboptimally too large; there exists, in principle, some quantity of durability in the human agent that is too great.

Similarly, each individual making a decision about the quantity of investment he should make in his own health, safety, and education will find that there is some quantity that is optimal; more than this, as well as less, is suboptimal.

Aspects of these worker-durability-producing industries will be discussed in turn.

Health.

Expected length of life at birth is higher now, in almost all countries, than it was a century ago. The increase in this quantity has occurred partly because people are better fed and because standards of hygiene have risen, but mainly because of the improvements in the art of medical practice and investment in sanitary works.

Medical practice is an industry producing « good health » for which prolonged life expectancy can be taken as one proxy. One of the factors of production of that industry is a class of knowledge that is the product of a capital-producing industry which may be called the biomedical research industry.

The biomedical research industry employs scarce resources to discover knowledge about the diagnostic and therapy-responding properties of diseases. There are many different diseases and they have different incidences in the population, as a whole, and in different subsets of the population.

Any unit of resources employed in biomedical research to achieve discoveries with respect to any disease is a unit *not* employed to effect discoveries with respect to some other disease. Because different diseases incide differently upon different population subsets, choice among diseases implies choice among members of population subsets. Whatever will tend to prolong the life of some member of the community, therefore, will tend to shrink the length of life of another member.

Choice among lives is definitionally implied by the existence of scarcity. And if choices are made, this means that some lives are not worthwhile prolonging because the resources that would have been consumed in achieving this object have superior uses elsewhere, in the prolongation of other lives. More durability for some embodies less durability for others.

On what principle should choice among lives be made? The last units of resources employed by the biomedical research industry should yield the same revenue in all uses. Revenue, in this context, is the present value of the incremental time added to life by the application, by the medical practice industry, of the knowledge discovered by the biomedical research industry. The present value of this time can be calculated, as a first approximation, by discounting, at an appropriate time rate, the value of the expected output that will be produced during the added increment of life, perhaps net of consumption by those whose lives are prolonged.

Thus far it has been said that, on efficiency criteria, the durability of the whole population of human agents of production should be kept in check. This flows again from the condition of scarcity. Resources that might be employed by the biomedical research industry have uses also in other industries. In those industries, too, they produce revenue. Every unit of resources used to discover medical knowledge is a unit that is foregone in other uses. Welfare maximization requires that the final units of resources in every employment yield the same return. The biomedical research industry will, therefore, have some optimal size; it can, in principle, be « too large ». The quantity of medical knowledge produced by that industry per unit of time, thus, also has some size that is optimal. And since durability of people is a partial function of that quantity, it follows that there is some optimal mean length of life. More durability than this implies departure from the welfare maximand.

It was said earlier that prolonged life expectancy could be taken as a proxy for « good health ». Given the length of life, the capacity of

the human agent to produce goods and services may be more or less continuous. It may be, that is to say, interrupted by illness with less or more frequency, and the mean duration of illness may be shorter or longer. The frequency and seriousness of illness is another possible proxy for « good health ». Frequency and seriousness will be smaller, the larger and more efficient is the medical practice industry and the size and efficiency of that industry will be partially determined by the quantity of knowledge produced by biomedicine. Knowledge discovered by the biomedical research industry can prevent illness from occurring and it can shorten the period of illness and cheapen the cost of restoration to good health. This knowledge can, in other words, diminish, during the whole course of life, the number of breakdowns of the human agent and the period during which people are « down » and not producing; it can cheapen the cost of maintenance and repair.

By applying the same analytical devices that demonstrated that it is suboptimal to prolong life beyond some point, it can be easily demonstrated it is also suboptimal to have too few and too short illnesses. The cost may exceed the gains at the margin. It is better to lose some output, suffer some pain, and employ some medical practice restorative resources because the cost of forestalling these expenditures is too large.

Thus the achievement of an increment of more durability, in the sense of greater continuity of the human agent as a productive factor may not be worthwhile.

Safety.

Breakdowns of the human agent take place not only through illness but also through accidents just as death is caused not only by disease but also by accidents. Accidents reduce the durability of the human agent either by extinguishing life or by making the performance of labor services discontinuous.

Accidents occur mainly on the roads, at home, and at places of work. Accidents are costly because they cause output to be lost, produce pain and grief, and cause resources to be employed in the restoration and repair of injured persons.

The avoidance of accidents is also costly. There are essentially three ways in which accidents can be avoided. More caution can be exercised; the environment can be altered so that more hazardous activities are caused to be less hazardous; and relatively hazardous activities can be

avoided. For example, automobiles may be driven more slowly; roads may be straightened so that, at given speeds, there is less risk; or riding in automobiles may be foregone. The costs associated with each of these adjustments are, respectively, the value of the time lost as a result of reduced speeds, the value of the real resources employed in road-straightening, and the value of the object foregone because the automobile trip was not taken.

Any of the foregoing adjustments will prevent some accidents but it will not be worthwhile for them to be made whenever the cost of preventing an accident exceeds the gain from preventing it. The gain from preventing an accident is, of course, the forestalled cost that would have been incurred, if the accident had not been prevented.

Accidents are adverse side effects of gainful activities the incidence of which has stochastic properties. Anyone contemplating engaging in a gainful activity (one that will tend to achieve a desired objective) can estimate a probability set of adverse and, therefore, undesired side effects of different magnitudes that are associated with the activity. Values can be assigned to these side effects which can then be weighted by the probabilities of their occurrence. An expected value can be calculated from these data and that value can then be employed to adjust the calculus of the gainful activity, itself, either by netting it out of the expected gain from the activity or by summing it to the expected cost of the activity. This then permits an estimate to be made of whether or not it is worthwhile to engage in the activity. Since we observe that many things are done, some of which sometimes cause accidents to occur, it follows that people believe that accidents are sometimes worthwhile, because the cost of preventing them is too large.

Safety is a superior good but, since it comes at a positive price, it pays to have only some finite quantity of it. The consumption of a larger quantity of safety is done at the cost of the consumption of a smaller quantity of some other things with which safety competes for resources in production.

In many countries safety standards in places of work are specified by law. In some countries these standards are spelled out in such great detail that, according to the International Labor Office, their compilation for one of those countries would require the publication of a 500 page book. It is doubtful that Parliaments and Ministries have taken account, in drafting those laws, of the relative costs and gains which they imply. It is more likely that they have rather been responsive to the naive

perception that, because accidents have dispreferred consequences, less of them is to be preferred to more. But we have seen that this is not always true.

In the absence of legislation, the market can be expected to produce a set of different wages in different employments that take account of the distribution of risk among them. Higher wages will tend to be paid in dangerous occupations and lower wages in safe occupations. The magnitude of the differences in wages will depend, in part, on the differences in the hazard associated with different occupations and the differences in costs produced by the different accident rates encountered in them.

Both making employment safer and paying higher wages to compensate for lower safety levels will be costly to employers. They can be expected to choose between these strategies on the principle of minimizing cost to the firm. Workers with different tastes for safety and for other competitive goods (that can be acquired by spending higher wages earned in relatively unsafe occupations) will distribute themselves among different occupations of different degrees of hazard according as their preference functions instruct them.

The final, unlegislated outcome is that optimal quantities of safety and of other goods are consumed. Safety legislation that requires the consumption of more safety than this (and therefore less of other goods) must cause suboptimal solutions that make the human agent more durable than is appropriate and cause a smaller number of accidental interruptions of human productive services than is appropriate.

The human agent can be made more durable, in the context of accidents, in still another sense. The damage done by the accident can be wholly repaired or only partially repaired. « Whole » repair can be construed to mean restoration to the condition that characterized the injured person before the accident. The more closely his prior condition is reproduced, the higher the cost and the more durable can he be said to be. Here again the same analytical application of the process of rational calculus will suggest that the principle of maximizing durability leads to wrong solutions. The process of restoration should stop where the cost of the last unit of productive capacity which is restored to the damaged human agent by rehabilitative therapy is equal to the present value of the income stream that that last unit will produce.

What has been defined here as the optimal solution does not include a consumption component. If consumption utility is produced for an

injured person by rehabilitation, then a larger percentage of the damage will be repaired than that defined by efficiency rules. The analytical methods discussed in this paper can, in that case, be employed to measure the cost of the consumption component of repair of damage from accident. *That* cost will be the fraction of the total repair costs that exceeds the capitalized value of the income stream produced by repair.

The size of the consumption component — that is to say, the extent to which the quantity of repair departs from that quantity which is optimal on efficiency grounds — will be larger, the smaller is the fraction of the cost of repair that is borne by the owner of the income stream that repair produces. Any non-user costing arrangement tends to promote a difference between optimal and observed quantities of repair. Such arrangements include any insurance scheme, whether State or private, that calculates premium rates on the basis of the average experience of population sets and that permits each individual to choose the extent to which accidental damage he has suffered will be repaired. These arrangements promote suboptimal and excess durability of the human agent.

Education.

Skills are acquired by formal or informal schooling. That is, they may be communicated in a pedagogic institution, by on-the-job training, by communication from parents to children, or in other ways. In any case, the acquisition of skill (and knowledge) is an investment activity and requires real resource expenditures; that it, it is a costly activity.

There is a large array of possible skills in which investment can be made. The principle for optimizing choice is the maximization of the return on investment and the pursuit of this principle requires estimation of the cost of skill acquisition and the discounting of the expected income stream the investment will produce.

That income stream will have a time pattern — it may be constant, or rising, or falling over time, or it may have some other shape — and it will have an expected duration. The duration of an income stream which is the product of investment in a skill — that is to say, the durability of a skill — will be a function of the rate of the relevant technological progress.

We say *relevant* technological progress because a change in the state of the arts will affect different skills differently. Any given such change will cause some skills to become instantaneously obsolete, other skills

will have their expected lives shortened by longer or shorter periods, and some skills will be left unaffected.

A skill becomes obsolete when a cheaper substitute for it is found. The substitute need not be perfect for it to generate skill obsolescence. It may be technically inferior to the skill but sufficiently cheaper so that skill obsolescence occurs. The substitute may take the form of another skill or it may be a kind of tangible capital.

One of the quantities affecting the rational calculus of investment in skill is its expected life or the length of run of different skills to obsolescence. Such investment decisions require the estimation of the structure of technological change. This is an important variable in the estimation of income streams from different skills.

But the length of the payoff period — the length of run to obsolescence of an acquired skill — is not the only variable relevant to rational choice among the members of the set of all possible skill-learning investments. The size of the payoff in each time period, the cost of acquiring the skill, the distribution of that cost over time, and the discount rate will also affect the skill that is chosen. These quantities, on balance, can swamp the effects of the durability of the skill and, in that case, it may be rational to prefer an investment in a skill that it is estimated will become quickly obsolete to one the obsolescence of which will be long postponed.

When all the terms have appropriate magnitudes assigned and the equation is solved, it will be probably found that the optimal investment is in some skill the estimated life of which is longer than that of some other skills but shorter than that of still others. Skill durability is preferred, *other things being equal*, but less durability may be preferable to more durability, if other, relevant things are *not* equal, as they are likely not to be.

It was noted above that this calculus of rational investment behavior is made in conditions of uncertainty because, among other things, it requires estimation of rates of technological progress and its effects on the length of life of different skills. This does not make the calculus impossible nor does it impose the rule of random choice with respect to this variable. Some information is available on the structure of investment in current and immediately past research. Discovery of knowledge is a lagged function of research. Research expenditures in time period 1 generate knowledge in time period 2. If the distribution of research among activities now is known, then something is also known about the

distribution of discovery among activities in the future. Some research fails (it does not produce discovery) and the quantity of discovery of successful research is not a unique function of the quantity of research investment. Mistakes, therefore, may be made, but, nonetheless, probability sets can be constructed and choosers are not reduced to random processes.

Just as the human agent, when it loses some of its value by being physically damaged, can be repaired and, thus, recover its value, knowledge and skill, when it becomes obsolete, can often be restored, wholly or in part, by rehabilitative investment. Such an investment transforms a skill which has been made obsolete (and, perhaps, reduced in value to zero) by a change in the state of the arts, to another skill the life of which has a longer probabilistic run and the value of which is greater. On the same principles that have been already discussed in this paper, it is not necessarily always correct to prolong the life of a skill by such a transforming investment nor is it always correct, where transformation is indicated, that the skill to be produced by the rehabilitative investment should be that one which can be expected to have the longest life.

This paper has discussed the forms in which the human agent of production can acquire properties of durability and the analytical principles for defining the optimal quantity of durability. It has shown that it may be wasteful, on output grounds, to prolong human life, to diminish the frequency and severity of illnesses and accidents, and to prolong the life of skill, beyond some point.

LA DURATA DEL FATTORE UMANO DI PRODUZIONE

Talune forme del capitale tangibile e dei beni di consumo possono essere costruite e trattate in modo che il periodo nel quale esse danno una corrente di servizi sia più lungo o più breve. Per esempio, una macchina o un'automobile possono essere fatte di metallo che si corrode più o meno lentamente in date condizioni ambientali, e le spese di manutenzione e riparazione possono prolungare il periodo di vita utile del capitale per un incremento di tempo lungo o breve. I beni tangibili possono pure essere costruiti in modo che passi un tempo lungo o breve prima che si verifichi la prima rottura.

Data la lunghezza della vita del bene, il numero e la durata delle interruzioni nella produzione di servizi può essere maggiore o minore. Le spese di manutenzione e di riparazione determineranno la frequenza e la gravità (entità) media di queste interruzioni.

Le regole per la determinazione della lunghezza media della vita di questi beni, la distribuzione ottima delle rotture nel tempo e la frequenza o durata ottima delle rotture sono elementari e note.

Si suppone ragionevolmente che la durata probabile di una macchina nuova sia funzione della quantità e qualità di ciò ch'è stato impiegato nella sua produzione. Più lungo è il periodo ch'essa può funzionare prima di una probabile rottura, più elevato sarà il costo. Analogamente, la lunghezza del tempo necessario a riparare la macchina e la frequenza in cui si verificano le rotture dipenderanno dalla quantità e qualità di ciò ch'è stato impiegato nella produzione e nella manutenzione della macchina. Così il costo della macchina sarà tanto più elevato quanto più probabile sarà il funzionamento ininterrotto e tanto più brevi i periodi di interruzione.

Se sia conveniente costruire una macchina che durerà undici anni anzichè dieci, con dati investimenti di manutenzione e riparazione, dipende dal costo incrementale dell'aggiunta dell'undicesimo anno di vita, la corrente di reddito ch'essa produrrà nell'undicesimo anno, il saggio di sconto, il valore probabile del rottame della macchina e i costi e rendimenti probabili delle macchine che vi saranno sostituite, non ancora note ma che con probabilità presenteranno miglioramenti rispetto all'attuale stato delle arti. E' soprattutto perchè i saggi di sconto variano tra individui e perchè i differenti individui, in condizioni di incertezza, assegnano differenti valori stimati alle altre variabili, che le offerte di beni di produzione e di consumo analoghi hanno una vita probabile di diversa lunghezza.

Analogamente, se valga impiegare undici giorni per riparare una macchina anzichè dieci, dipende dalla grandezza del costo incrementale per comprimere il periodo di riparazione per eliminare l'undicesimo giorno e dalla grandezza del valore dei servizi che la macchina produrrebbe nell'undicesimo giorno, se fatta funzionare quel giorno, anzichè lasciata inoperosa perchè ancora in riparazione.

E' chiaro che non converrà costruire la maggior parte di macchine e beni di consumo durevoli in modo tale che la prima interruzione dei loro servizi sia procrastinata il massimo possibile; nè converrà costruirle in modo che la quantità di inputs necessari per rimetterle in servizio e la frequenza e grandezza delle interruzioni susseguenti siano minimizzate in senso tecnico.

Sarebbe uno spreco di risorse costruire macchine e automobili che durino « troppo a lungo » e si guastino « troppo poco di frequente ». E' con-

forme allo scopo sociale ch'esse durino meno e siano « fuori servizio » più di quanto potrebbero.

Queste considerazioni introduttive sul capitale tangibile possono essere applicate in analogia alla discussione dell'agente umano nella produzione.

Il fattore umano rende servizi produttivi come risultato della combinazione di due elementi: l'estrinsecazione di energia e il possesso di abilità o conoscenza. I lavoratori possono essere resi più durevoli se si verifica una qualsiasi delle seguenti circostanze:

1. la lunghezza della vita (lavorativa) è prolungata;
2. la frequenza dell'interruzione dei servizi produttivi per malattia e infortuni si riduce o la durata di queste interruzioni diventa più breve;
3. la lunghezza del periodo di abilità e conoscenza attiva è maggiore; e
4. abilità e conoscenza acquisite si trasformano con ulteriore apprendimento in qualche differente abilità o conoscenza al fine di evitare l'obsolescenza.

Si può vedere che i lavoratori possono diventare più durevoli aumentando la loro salute, prevenendo infortuni, e accrescendo l'istruzione. Salute, sicurezza ed educazione contribuiscono alla durata della vita umana. Qui può essere applicata la stessa analisi elementare applicata al trattamento della produzione di durabilità delle macchine e dei beni di consumo che danno flussi di servizi nel tempo. Applicata in questo modo, è chiaro che il risultato sarà lo stesso. Queste industrie possono essere subottimalmente eccessive; in linea di principio esiste qualche quantità di durabilità nell'agente umano che è eccessiva.

Analógamente, ogni individuo che prende una decisione sulla quantità d'investimento che dovrebbe attuare nella propria salute, sicurezza ed educazione troverà che vi è qualche quantità ottimale o subottimale.

Qui vengono discussi gli aspetti delle industrie che producono questa durabilità dei lavoratori: salute, sicurezza ed educazione. Sostanzialmente le forme in cui il fattore umano di produzione può acquisire proprietà di durabilità e i principi analitici per definire la quantità ottimale di durabilità. Viene anche mostrato che può essere rovinoso, sul piano della produzione, prolungare la vita umana, diminuire la frequenza e la gravità delle malattie e degli infortuni, e prolungare la durata dell'abilità oltre un certo punto.

ORGANIZZAZIONI ECONOMICHE INTERNAZIONALI : INTERDIPENDENZE E DUPLICAZIONI

di

ALBERTO CAMPOLONGO

Università Bocconi, Milano

SOMMARIO: 1. L'interdipendenza economica internazionale; 2. Le organizzazioni economiche internazionali; 3. Eterogeneità; 4. Interferenze e duplicazioni; 5. Evoluzione nel tempo; 6. Interdipendenze; 7. Negli scambi internazionali; 8. Nei problemi monetari internazionali; 9. Negli aiuti ai paesi sottosviluppati.

1. *L'interdipendenza economica internazionale.*

La cooperazione economica internazionale del dopoguerra è stata uno dei principali fattori del progresso economico e sociale. I problemi economici interni di ciascun paese sono fortemente condizionati dalle relazioni internazionali; e in molti campi queste sono regolate da organizzazioni economiche internazionali, aventi strutture istituzionali diverse e competenze geografiche e settoriali diverse e in parte sovrapposte. Il progresso economico di ciascun paese appare realizzabile soltanto nel contesto dell'insieme di vincoli della comunità internazionale: nei problemi economici vi è quindi interconnessione non soltanto fra i vari paesi, ma anche fra ciascun paese e le organizzazioni economiche internazionali, e fra queste stesse organizzazioni, le cui funzioni si intrecciano in un quadro molto complesso.

2. *Le organizzazioni economiche internazionali.*

Limitando l'esame alle principali, occorre menzionare una ventina

di organizzazioni economiche internazionali, che si possono all'ingrosso raggruppare come segue ⁽¹⁾ :

— organizzazioni di cooperazione economica generale: CCI, Camera di commercio internazionale (1919), unica organizzazione privata fra quelle qui elencate; ONU, Organizzazione delle Nazioni Unite (1945) e commissioni regionali: ECE per l'Europa (1947), ECAFE per l'Asia (1947), ECLA per l'America Latina (1948), ECA per l'Africa (1957);

— istituzioni monetarie internazionali: BRI, Banca dei regolamenti internazionali (1930); FMI, Fondo monetario internazionale (1947);

— organizzazioni competenti in materia di scambi internazionali: GATT, General agreement on tariffs and trade (1947); OECE, Organizzazione europea di cooperazione economica (1948), poi trasformata in OCSE, Organizzazione di cooperazione e di sviluppo economico (1961); UNCTAD, United Nations conference on trade and development (1964);

— organizzazioni regionali di integrazione economica e affini: Benelux (1949); CECA, Comunità europea del carbone e dell'acciaio (1951); CEE, Comunità economica europea, ed Euratom (1957); EFTA, European free trade association (1960); COMECON, Consiglio di mutua assistenza economica (1949); ALALC, Asociación latino-americana de libre comercio (1960);

— istituti di finanziamento dello sviluppo:

— di natura bancaria: Banca mondiale o IBRD, International Bank for reconstruction and development (1946); BEI, Banca europea per gli investimenti (1958); BID o BIAD, Banco inter-americano de desarrollo (1960); Banca africana di sviluppo (1964); Banca asiatica di sviluppo (1966);

— di natura speciale: IDA (gruppo Banca mondiale), International development association (1960); Fondo speciale delle Nazioni Unite (1959); FAO, Food and agriculture organization (1945).

3. Eterogeneità.

Basta uno sguardo all'elenco per rendersi conto dell'eterogeneità delle organizzazioni economiche internazionali: per struttura istituzionale, per competenza geografica e per campo di azione.

(1) Ci limitiamo a questa ventina di organizzazioni con compiti generali (sulle circa 200 organizzazioni internazionali a base intergovernativa menzionate nell'apposito *Yearbook*), lasciando fuori sia le organizzazioni internazionali non aventi natura principalmente economica (Consiglio d'Europa, NATO, ILO, ecc.) sia le organizzazioni economiche internazionali con compiti sezionali (in materia di trasporti

Quanto alla struttura, alcune sono in sostanza semplici accordi internazionali e non hanno, o quasi, istituzioni; oppure, pur avendo istituzioni e organi centrali, hanno compiti di cooperazione internazionale generica, più di studio che operativi. Altre possiedono istituzioni e compiti operativi; tuttavia le delibere seguono la regola di un voto a ciascun paese: principio formalmente democratico, ma non sempre compatibile con l'efficienza sostanziale, giacchè limita le decisioni effettive ai soli casi di unanimità; raccomandazioni possono certo esser deliberate a maggioranza — talvolta maggioranze casuali, in assemblee eterogenee di un centinaio di paesi grandi e piccoli — ma non saranno seguite che dai membri consenzienti.

Altre ancora — le istituzioni monetarie e gli istituti di finanziamento allo sviluppo — hanno di necessità regole statutarie più strette, *business-like*: il potere di voto è commisurato, in ragione quasi proporzionale, alle quote sottoscritte da ciascun paese membro; e la gestione è delegata ad organi largamente autonomi. L'efficienza è assicurata, ma non l'immunità da critiche: per gli antichi contrasti fra patrizi e plebei, fra innovatori e conservatori, per l'adeguamento alle nuove situazioni. Infine, le istituzioni « comunitarie » dei « sei » si sono date per solenni trattati un'elaborata organizzazione, con obblighi inderogabili dei membri e istituzioni comuni cui sono devoluti sostanziali compiti e poteri: le ambizioni sono alte, a prezzo di più gravi problemi.

Confusa, nella realtà politica del mondo moderno, è l'applicazione delle ripartizioni geografiche: l'aggettivo europeo ha diverse accezioni nei diversi casi; in Africa, i diversi paesi partecipano diversamente alle varie organizzazioni africane e mondiali, e così pure nell'America latina; i paesi dell'Europa orientale non appartengono a molte delle organizzazioni a vocazione mondiale; e il principale paese d'Asia, con un quarto della popolazione mondiale, è fuori da tutte.

Nè la ripartizione dei campi di azione è sempre netta: le categorie della nostra classificazione valgono soltanto approssimativamente; ed esistono duplicazioni e incongruenze all'interno di ciascun gruppo, come vedremo.

Nessuna delle organizzazioni economiche internazionali ha la vita facile. Quelle che hanno compiti di semplice cooperazione generale con-

terrestri ed aerei, comunicazioni, ricerche nucleari, spaziali, ecc.). La classificazione del testo è naturalmente empirica e approssimativa, secondo le caratteristiche principali di ciascuna organizzazione; alcune di queste hanno funzioni anche in altri campi della nostra classificazione.

statano esse medesime la pochezza dei risultati ⁽²⁾. Quelle che hanno funzioni operative si trovano esposte, dai due lati dell'Atlantico e nelle due parti dell'Europa, a tendenze centrifughe dei membri. Quelle che hanno come obiettivo lo sviluppo urtano al vecchio dilemma fra costi e risultati: se i primi devono esser coperti dai secondi, la domanda è modesta; in caso contrario, i mezzi sono inadeguati in confronto ai bisogni, e comunque i problemi non sono risolti, ma traslati altrove. Forse la sintesi della situazione è raffigurata da due casi: nell'organizzazione monetaria mondiale, è lo stesso fondamento la questione più discussa; mentre la grande conferenza dei paesi sottosviluppati, a numero di membri la più vasta organizzazione mondiale, è al tempo stesso quella forse meno efficiente fra tutte.

4. *Interferenze e duplicazioni.*

La creazione di ciascuna organizzazione economica internazionale raramente avviene in condizioni tali che consentano di delinearne compiti e funzioni secondo un metodo cartesiano di ripartizione delle competenze: le esigenze politiche immediate hanno spesso il sopravvento su considerazioni sistematiche a lungo andare.

Le organizzazioni economiche internazionali nascono così talvolta con difetti originari di struttura: due o più organizzazioni si trovano ad operare nello stesso campo o in campi contigui; donde problemi di interferenze e duplicazioni, o di coordinamento e adeguamento reciproco ⁽³⁾;

(2) Spesso è l'ostilità politica allo spirito stesso della cooperazione internazionale che impedisce all'organizzazione internazionale di assumere funzioni operative, o di svolgerle efficacemente. L'Unione Sovietica si oppose nel 1947 al piano Marshall; e gli aiuti, non potendo essere convogliati attraverso l'ONU/ECE, richiesero la creazione dell'OECE. Così l'ostilità degli interessi protezionistici al Congresso degli Stati Uniti ha impedito l'adozione della Carta dell'Avana e l'istituzionalizzazione del GATT. Così la scarsa cooperazione dei governi ha frenato l'azione della CECA, in particolare nel 1959, quando la proposta dell'Alta Autorità di dichiarare la « crisi manifesta » del carbone in Belgio fu respinta in Consiglio dai governi degli altri cinque paesi. Così ancora l'azione unilaterale del governo inglese con l'imposizione della *surtax* sulle importazioni nel 1964 minacciò la stessa sopravvivenza dell'EFTA. Così pure è l'ostilità politica della Francia allo spirito stesso dell'integrazione europea che limita l'azione della CEE; mentre le divergenze politiche aggravano le difficoltà dell'azione delle istituzioni monetarie internazionali. E infine la xenofobia della Cina attuale è alla base della sua non-partecipazione ad alcuna organizzazione internazionale.

(3) Ad esempio fra OCSE e ONU/CEE nei problemi europei; fra CECA, CEE ed EFTA da un lato e GATT dall'altro nell'unione doganale o area di libero scambio fra paesi membri, e fra CEE e GATT e UNCTAD nelle preferenze doganali ai paesi

talvolta, anche di concorrenza e contrasto ⁽⁴⁾.

In termini di pura logica sarebbe consigliabile una razionalizzazione delle competenze, fino alla fusione di varie organizzazioni in una sola; ma finora l'unico parziale esempio in tal senso è l'unificazione degli esecutivi delle tre Comunità europee ⁽⁵⁾. La norma, per un corollario della legge di Parkinson, è l'immortalità ⁽⁶⁾: le sovrapposizioni si perpetuano a tempo indeterminato, in seguito al prevalere di fattori extra-razionali, di ordine politico, di psicologia di massa e simili, sui quali si innesta la difesa di posizioni precostituite; le diversità strutturali e le difficoltà di adeguamento di norme statutarie e simili sono piuttosto lo strumento della volontà di non razionalizzare. In presenza di esigenze nuove, o di esigenze antiche imperfettamente soddisfatte dalle organizzazioni esistenti, varie difficoltà ostacolano l'adattamento di queste, e si segue la linea di minor resistenza, la creazione di un'organizzazione nuova.

La speranza di eliminare i doppioni sembra un'ingenuità da teori-

d'Africa; fra CECA-CEE ed OECE, nella liberazione degli scambi fra i sei paesi; fra CECA e CEE e Euratom nella politica del carbone e delle altre fonti di energia; fra BEI e CECA nel finanziamento degli investimenti; fra CEE e FMI nella posizione dei sei paesi nel regime monetario internazionale; fra Banca mondiale, IDA, FAO e Fondo speciale delle N. U. nell'assistenza tecnica; fra Banca mondiale, BEI, CEE/FED e Banca africana di sviluppo nel finanziamento dello sviluppo dei paesi d'Africa; fra gli aiuti dei paesi del COMECON ai paesi sottosviluppati, e le corrispondenti organizzazioni occidentali, OCSE/CAD, Banca mondiale, ecc.

(4) Talvolta la stessa nascita di un'organizzazione economica internazionale è un semplice effetto di opposizione ad un'altra esistente o di imitazione di questa. Esempi del primo tipo sono l'EFTA, in sostanza un sottoprodotto della creazione della CEE; e in parte la creazione del COMECON nel 1949 in contrapposizione al piano Marshall e all'OECE, e la sua istituzionalizzazione nel 1956 in seguito alla CECA e alla CEE; così pure la creazione dell'UNCTAD al di fuori del GATT che sarebbe stato la sede naturale per i problemi commerciali dei paesi sottosviluppati, ma che era ritenuto da questi un club fra paesi ricchi. Esempi del secondo tipo sono le creazioni delle banche regionali di investimento, ad imitazione della Banca mondiale: in parte la BEI (che però risponde anche ad esigenze autonome), ma soprattutto il BIAD e le Banche africana e asiatica di sviluppo.

(5) L'unificazione degli esecutivi delle tre Comunità europee (Alta Autorità della CECA, Commissione della CEE, Commissione dell'Euratom) in una Commissione unica è entrata in vigore dal luglio 1967; ma è soltanto un primo passo verso la fusione delle tre Comunità; queste rimangono distinte, ciascuna con il proprio trattato istitutivo. La fusione dei tre trattati coinvolge grossi problemi di ordine politico e istituzionale, e nell'ipotesi più ottimistica non è prevedibile che fra parecchi anni.

(6) E' dubbio se la Società delle Nazioni, la cui fine fu sanzionata nel 1947, costituisca un'eccezione, se si pensa alla numerosa progenie del par. 2.

ci ⁽⁷⁾. Ma almeno un accordo di non-proliferazione merita la seria attenzione dei governi: con l'aumentare del numero delle organizzazioni economiche internazionali, i rischi di interferenza e duplicazione e i problemi di « relazioni esterne » aumentano con legge esponenziale. L'esigenza maggiore non è già di aggiungere nuove organizzazioni, ma di far sì che quelle esistenti operino nel modo più efficace.

5. *Evoluzione nel tempo.*

Altri problemi nascono dal mutare delle circostanze e delle necessità col passare del tempo: le situazioni politiche, economiche e sociali in cui operano le organizzazioni economiche internazionali evolvono spesso rapidamente ⁽⁸⁾.

In primo luogo, non appena l'organizzazione entra in funzione, la realtà può mostrare esigenze più o meno diverse da quelle codificate nei trattati istitutivi e negli statuti: l'organizzazione non ha che da trarne le conseguenze ⁽⁹⁾.

In secondo luogo, il successo nella realizzazione degli obiettivi è molto diverso da caso a caso: talvolta essi non sono realizzati che stentatamente, in misura inferiore alle aspettative, o non sono realizzati affatto. E a sua volta l'insuccesso si può ricondurre a varie spiegazioni: debo-

(7) Nel caso di adesione della Gran Bretagna alla CEE, verrebbe meno la ragione d'essere dell'EFTA e probabilmente anche dell'OCSE.

(8) I rapporti della Gran Bretagna con le Comunità europee offrono un paradossale esempio di « inversione bilaterale »: la Gran Bretagna non accettò l'invito nel 1951 e nel 1957; poi chiese l'adesione nel 1963 e nel 1967, che fu rifiutata; in sedici anni, quattro « out ».

(9) Gli esempi sono numerosi. Lo statuto della Banca mondiale non prevedeva il « collocamento » di disponibilità finanziarie, provento delle emissioni di obbligazioni in attesa di erogazione in mutui; la Banca ha saggiamente ignorato la dimenticanza, effettuando collocamenti per miliardi di dollari. Il trattato CECA del 1951 era fondato sul presupposto dell'espansione illimitata dei due settori industriali; dopo pochi anni, il regresso del carbone ha obbligato la CECA ad una revisione fondamentale della sua politica. La BEI fu creata nel 1957 nel presupposto che potesse rivolgersi al mercato americano per procurarsi le *ressources nouvelles* per la sua attività di finanziamento; presupposto dimostratosi subito irrealizzabile per il disavanzo americano, cosicché la Banca si rivolse ai mercati finanziari europei e dell'eurodollaro. Il trattato CEE del 1957 stabiliva norme restrittive in materia di oligopolio e concentrazione di imprese (abuso di posizioni dominanti); non soltanto esse sono rimaste inoperanti, ma la CEE ha opportunamente rovesciato la sua posizione: la sua funzione non è già di vigilare sui temuti pericoli, ma di favorire le concentrazioni di imprese alle cosiddette dimensioni europee.

lezza dell'organizzazione in rapporto alle circostanze d'ambiente ⁽¹⁰⁾; dimensioni dei problemi da risolvere, che superano i pur notevoli mezzi applicati ⁽¹¹⁾; ostacoli deliberati, in aggiunta alle difficoltà intrinseche ⁽¹²⁾. In altri casi, gli obiettivi sono felicemente realizzati oltre le previsioni ⁽¹³⁾.

In terzo luogo, l'evoluzione delle circostanze può suggerire o richiedere nuovi obiettivi e nuove funzioni. Talvolta le organizzazioni economiche internazionali ne prendono esse medesime l'iniziativa, con interpretazione estensiva di trattati e statuti o creando organi *ad hoc* ⁽¹⁴⁾. Talaltra esse sono in grado di adeguarsi ⁽¹⁵⁾, anche attraverso un lungo travaglio ⁽¹⁶⁾; talvolta sono superate dagli avvenimenti ⁽¹⁷⁾.

(10) E' il caso delle difficoltà di affermazione dell'ALALC come premessa ad un mercato comune latino-americano; della Banca africana di sviluppo; dell'integrazione fra i paesi del COMECON; delle due conferenze UNCTAD 1964 e 1968; del coordinamento degli investimenti nella CEE e nel COMECON; e in vari settori dell'azione della CEE, in cui gli obiettivi non saranno prevedibilmente realizzati entro la fine del periodo transitorio (fine 1969) come prescritto dal trattato: politica agraria comune, politica della concorrenza, fiscale, sociale, dei trasporti, commerciale, ecc.

(11) Esempio tipico lo sviluppo dei paesi arretrati, malgrado l'azione della Banca mondiale e dell'IDA, del BIAD, della BEI, della CEE/FED, del Fondo speciale delle Nazioni Unite, della FAO, delle Banche africana e asiatica di sviluppo, ecc.

(12) Quali ad esempio nel caso dell'adesione della Gran Bretagna alla CEE, dei problemi monetari internazionali, delle modifiche al potere di voto nel FMI, dell'applicazione del Kennedy Round del GATT.

(13) Gli esempi non sono purtroppo molto numerosi: riduzione dei dazi infra-CEE e infra-EFTA per i prodotti industriali, sviluppo degli scambi fra i paesi membri della CEE, dell'EFTA e del COMECON, sviluppo economico generale dei paesi membri; ma è controversa la questione in qual misura ciò sia dovuto alle rispettive organizzazioni.

(14) Ad esempio: certe politiche comuni della CEE (per lo sviluppo regionale, per la congiuntura, nel campo monetario e finanziario, per la programmazione, per un mercato europeo dei capitali) poste in atto, sia pure al semplice stadio di raccomandazioni, al di là della lettera del trattato; gli interventi di assistenza tecnica di vari enti; nel caso della BEI, il finanziamento di progetti al di fuori dei sei paesi, che, introdotto attraverso una deroga dello statuto, va diventando il campo principale.

(15) Ad esempio, la funzione originaria della BRI nel 1930, in materia di riparazioni tedesche, è questione oggi dimenticata, mentre la BRI è divenuta essenzialmente un club di banche centrali; gli istituti di finanziamento allo sviluppo hanno esteso la loro attività dai mutui bancari a varie forme di *soft loans*; il FMI ha introdotto il meccanismo dei diritti speciali di prelievo.

(16) E' il caso del FMI. Gli accordi di Bretton Woods del 1944 erano fondati sul presupposto del *dollar gap*, del dollaro come moneta mondiale centrale, della sterlina come seconda moneta di riserva. Il FMI ebbe scarsa attività fino al 1956; poi sopravvennero grosse difficoltà per il *dollar glut* e le crisi della sterlina: gli

In quarto luogo, il semplice fatto di aver conseguito gli obiettivi, o quella parte degli obiettivi inizialmente previsti che risulta poi concretamente realizzabile, esaurisce progressivamente la ragion d'essere dell'organizzazione ⁽¹⁸⁾.

Naturalmente la realtà è più complessa di questa schematizzazione. L'efficienza delle organizzazioni economiche internazionali segue di norma la legge dei rendimenti decrescenti nel tempo ⁽¹⁹⁾; ma nuovi sviluppi possono rinnovarne la vitalità ⁽²⁰⁾; d'altra parte, vi è sempre il pericolo che i risultati acquisiti siano rimessi in questione ⁽²¹⁾.

6. *Interdipendenze.*

Ma i problemi più complessi sono quelli delle interdipendenze nelle funzioni e nell'azione delle organizzazioni economiche internazionali: fra problemi economici interni di ciascun paese, problemi internazionali, e competenze delle diverse organizzazioni. Per una questione di spazio, li-

interventi monetari (talvolta eterodossi), la cooperazione fra banche centrali, le contrastate richieste di riforma del sistema monetario internazionale, la svalutazione della sterlina nel novembre 1967, la separazione del mercato dell'oro, i diritti speciali di prelievo, le modifiche al potere di voto, non sono che gli elementi principali di una profonda crisi di trasformazione tuttora in atto (aprile 1968).

(17) L'esempio classico è l'Euratom: le disposizioni del trattato non sono state applicate affatto, o lo sono state in modo diverso da quanto prevedeva il trattato.

(18) E' il caso del Benelux e dell'EFTA; e, su un piano diverso, dell'OECE nel 1960: conseguita la convertibilità delle monete, soppressi gran parte dei contingenti, essa si ridusse alla funzione di conferenza economica permanente, svuotata dalla creazione della CEE e dell'EFTA, benchè con partecipazione allargata a tre paesi extra-europei. Anche gli istituti di finanziamento dello sviluppo constatano una progressiva saturazione delle possibilità di mutuo a condizioni bancarie.

(19) Il primo periodo della vita delle organizzazioni economiche internazionali è la fase eroica: la coscienza delle sue finalità è più sentita, le speranze sono alte, un gruppo di uomini dà il meglio di sè per l'ideale comune. Poi subentra la maturità della fase burocratica: l'evoluzione diverge dalle aspettative, riaffiorano le rivalità nazionali, i problemi si ampliano e si tecnicizzano; il progresso ulteriore diviene ad ogni passo più difficile.

(20) Sono le eccezioni alla regola precedente: il GATT, la cui prova migliore è stata, dopo vent'anni di vita, il Kennedy Round del 1967; e il caso già ricordato del FMI dopo il 1956.

(21) Così nel Consiglio della CEE il progresso verso decisioni « comunitarie » a maggioranza semplice, interrotto con la crisi del luglio 1965, in violazione della lettera e dello spirito del trattato; così i risultati del Kennedy Round, dopo la ricomparsa delle tendenze protezionistiche al Congresso degli Stati Uniti nell'ottobre 1967.

mitiamo la casistica a tre soli capitoli: lo sviluppo degli scambi internazionali, il sistema monetario mondiale, gli aiuti ai paesi sottosviluppati.

7. Negli scambi internazionali.

Lo sviluppo del commercio internazionale costituì un obiettivo primario dei paesi occidentali a guerra finita: il piano Marshall, l'OECE e il GATT, ciascuno per la sua parte, ne furono validi strumenti. Fino alla fine degli anni cinquanta vi fu concomitanza fra l'azione dell'OECE per la liberazione degli scambi e i pagamenti multilaterali e quella del FMI per l'attenuazione degli squilibri dei conti con l'estero: lo sviluppo degli scambi si accompagnò al progresso delle economie nazionali.

Comparvero poi nuovi problemi: la CEE con i suoi obiettivi di unione doganale e tariffa esterna comune; il disavanzo della bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti; le richieste dei paesi sottosviluppati.

E' stata lungamente discussa la compatibilità delle unioni doganali e altre forme di integrazione economica, con le regole del GATT: clausola della nazione più favorita, non-discriminazione a danno di paesi terzi. Soltanto la CECA, limitata ai due settori, fu riconosciuta formalmente: le altre (regime preferenziale del Commonwealth, CEE, EFTA, ALALC) sono state accettate di fatto, dopo lunghi dibattimenti non formalmente terminati. Nell'EFTA, che è un'area di libero scambio ma non un'unione doganale, coesistono le diverse tariffe esterne dei vari paesi membri; donde la necessità di un complicato sistema di regole d'origine. La tariffa esterna comune della CEE, con un livello medio di protezione inferiore agli Stati Uniti e alla Gran Bretagna, è stata alla fine accettata dal GATT. Maggiori difficoltà ha incontrate la politica agraria della CEE, e la preferenza comunitaria che essa comporta a favore di parecchie produzioni agricole dei paesi membri; ed in materia agricola i risultati del Kennedy Round sono stati ben scarsi. L'aspetto più controverso della CEE è il trattamento preferenziale concesso ai paesi associati Grecia, Turchia e stati d'Africa: in sede UNCTAD gli altri paesi sottosviluppati esportatori di prodotti primari protestano contro la discriminazione a loro danno; e la CEE attenua le supposte discriminazioni con varie riduzioni di dazi a favore di paesi terzi concorrenti.

Vi è comunque un'interdipendenza generale fra l'ordinato sviluppo degli scambi internazionali e il problema degli aiuti ai paesi sottosviluppati. Questi paesi hanno ritenuto nettamente insufficienti i risultati del Kennedy Round nei loro confronti. Le loro richieste di meccanismi di compensazione, atti a favorire le esportazioni di prodotti primari, in-

troddirebbero nuove difficoltà al GATT. La via d'uscita si cerca nella realizzazione di progetti di investimento intesi alla diversificazione e alla valorizzazione delle esportazioni di tali paesi e nel miglioramento delle relative tecniche di produzione, ossia nell'applicazione degli aiuti allo sviluppo.

Un nuovo elemento di tensione è stato il disavanzo della bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti dal 1958 in poi. Il GATT, avendo la CEE come attore principale, giunse alla favorevole conclusione del Kennedy Round nel giugno 1967; ma i risultati rischiano di essere rimessi in questione dall'aggravamento del disavanzo americano e dalle rinascenti pressioni protezionistiche. La proposta del 9 aprile 1968, con la quale i sei paesi della CEE si impegnano ad accelerare il calendario delle riduzioni daziarie a condizione che gli Stati Uniti rinuncino a certe misure protezionistiche, mira ad evitare tale pericolo. Ma rimane l'interdipendenza fra i problemi monetari internazionali e l'azione delle organizzazioni internazionali per l'espansione degli scambi.

8. *Nei problemi monetari internazionali.*

Il progresso in campo monetario internazionale fu anch'esso continuo fin verso il 1961: l'azione del FMI e dell'OECE e i contatti in sede BRI assecondarono efficacemente la ripresa economica mondiale. Poi sorsero le difficoltà, per numerosi fattori interconnessi: il disavanzo statunitense, la crisi della sterlina, l'indebitamento estero dei paesi sottosviluppati, la posizione dominante degli Stati Uniti e della Gran Bretagna nel FMI, l'inadeguatezza delle risorse del FMI malgrado gli aumenti delle quote, il prezzo dell'oro e i progetti di riforma del sistema monetario internazionale. Fino a metà 1967, i sei paesi della CEE, malgrado i contrasti interni, riuscirono a preservare l'unità della loro posizione in seno al FMI; poi la Francia si separò: uscita dal pool dell'oro, astensione dall'accordo di Stoccolma del 30 marzo 1968 sui diritti speciali di prelievo. Cosicché le divergenze sul sistema monetario internazionale si sono ripercosse a danno della coesione della CEE.

L'interdipendenza principale è fra i problemi monetari e l'adesione della Gran Bretagna alla CEE. In seno al FMI, il potere di voto (secondo le quote dei rispettivi paesi) è del 22,2% per gli Stati Uniti, del 10,6% per la Gran Bretagna e del 16,7% complessivamente per i sei paesi della CEE. L'adesione della Gran Bretagna eleverebbe il potere di voto della CEE al di sopra di quello degli Stati Uniti, rendendo così possibili, a condizione di un atteggiamento concorde dei paesi membri

della CEE, le necessarie modifiche statutarie. L'ostacolo francese all'adesione della Gran Bretagna si risolve quindi in ostacolo ad una soluzione naturale dei problemi della riforma del sistema monetario internazionale.

Altre interdipendenze provengono da soggetti molto lontani. Nella politica agraria comune della CEE, i prezzi agricoli dei regolamenti di mercato finora adottati e gli interventi del FEOGA sono fissati in moneta di conto invariabile rispetto all'oro (salvo che nel caso di svalutazione generale); cosicchè, salvo eventi tali da rimettere in questione gli impegni assunti, i sei paesi della CEE hanno di fatto rinunciato a modifiche di parità di cambio fra le loro monete. Sempre in seno alla CEE, il progresso della liberazione dei movimenti di capitali è stato rapido nei primi anni, ma è poi rallentato; e la creazione di un mercato europeo dei capitali, secondo progetti già elaborati dalla Commissione, dipende anch'essa da una soluzione almeno parziale delle difficoltà attuali in materia monetaria internazionale.

Vi sono poi i problemi della bilancia dei pagamenti dei paesi sottosviluppati: espansione delle esportazioni, protezione delle industrie nazionali, prestiti dall'estero, onere crescente dell'indebitamento estero, esportazioni speculative di capitali. Il FMI ha attuato varie misure in favore di tali paesi, nei limiti posti dalle sue risorse, già fortemente impegnate; nè l'accordo sui diritti speciali di prelievo può dare in tal campo un contributo importante. Questi problemi sono oggi mascherati da altre discussioni sul sistema monetario internazionale, ma sono lungi dal risolversi da soli col tempo.

Inoltre il FMI è attualmente un'organizzazione dei soli paesi occidentali: non ne fanno parte l'Unione Sovietica e le sette democrazie popolari del COMECON. Non sembra che le divergenze politiche costituiscano un ostacolo insormontabile all'accettazione da parte di tali paesi delle regole del FMI; cui d'altronde può servire da preparazione il sistema multilaterale dei pagamenti, basato sul rublo trasferibile, attuato dalla Banca per la cooperazione economica a partire dal 1961, con meccanismo analogo alla UEP dell'OECE. L'accesso alle risorse del FMI consentirebbe agli otto paesi una gestione più elastica dei mezzi di pagamento internazionali, a vantaggio dello sviluppo dei loro rapporti economici col resto del mondo; mentre tale estensione dei paesi membri del FMI agevolerebbe i necessari adeguamenti statutari e ne accrescerebbe l'efficacia come organo collegiale responsabile delle relazioni monetarie mondiali.

9. Negli aiuti ai paesi sottosviluppati.

Il problema dello sviluppo si risolve in gran parte — condizione necessaria ma non sufficiente — in aiuti finanziari. Le dimensioni del problema superano i mezzi applicati, malgrado la molteplicità delle organizzazioni che operano in tal campo, con tutti i difetti di sovrapposizioni e concorrenza reciproca.

Agli aiuti bilaterali, da stato a stato, all'investimento diretto di capitali privati e al credito all'esportazione assistito e agevolato in varie forme, si aggiunge e si sovrappone l'intervento multilaterale delle organizzazioni internazionali di finanziamento; oltre all'opera di organi vari di coordinamento, quali le tre commissioni regionali dell'ONU, ECLA-ECAFE-ECA, e il CAD dell'OCSE.

Non sempre i campi di azione sono ben distinti. La Banca mondiale e gli analoghi istituti internazionali (BIAD operazioni ordinarie, BEI, Banca africana e asiatica di sviluppo) finanziano progetti di sviluppo *self-liquidating* con criteri bancari di rimborso, e si procurano i mezzi con emissione di obbligazioni sui mercati finanziari. Ma questi istituti, presto o tardi, devono ampliare il loro campo di azione ai *soft loans*, crediti a condizioni agevolate: IDA e analoghe sezioni per operazioni speciali, assistite da bonifici di interessi e simili. Altre organizzazioni, il Fondo speciale delle Nazioni Unite, la FAO, il FED della CEE, il Fondo fiduciario de progreso social del BIAI) finanziano a fondo perduto progetti di infrastruttura economica e sociale, progetti agricoli di base, di preinvestimento e assistenza tecnica; e talvolta gli aiuti sono forniti da più fonti al tempo stesso, con problemi di coordinamento, alcuni dei quali affrontati da consorzi in sede Banca mondiale, OCSE, ecc. Il quadro si complica con forme miste in cui intervengono diverse organizzazioni congiuntamente: Banca mondiale e FAO, BIAD e Fondo speciale delle N. U.; BEI e FED.

Ma l'offerta di capitali per investimenti di sviluppo non è illimitata né gratuita: la pressione della domanda, per questo e per altri fattori, ha fatto salire al 7% l'interesse di obbligazioni primarie. Così le istituzioni internazionali di finanziamento hanno da un lato problemi di equilibrio di gestione; dall'altro sono sottoposte alla critica di comportarsi troppo da banchieri: lo slogan dell'« aiuto al 7% » è superficiale ma efficace.

All'altro estremo, l'aiuto semi-gratuito dell'IDA e simili porta naturalmente al rapido esaurimento delle risorse, difficili da ricostituire mediante contributi a fondo perduto dei governi membri. Qualunque

siano i meriti acquisiti da tali istituzioni, economicamente la loro azione consiste nel distribuire il risparmio dei paesi progrediti ad un prezzo inferiore al costo: ci si può domandare fin dove il perseguimento di fini extra-economici è compatibile con l'allocazione sub-optimale delle risorse a scala mondiale.

Nel finanziamento dello sviluppo si inserisce il contrasto politico est-ovest. Sui circa 11 miliardi di dollari di aiuti annui complessivi netti ai paesi sottosviluppati, nove decimi sono forniti da paesi ad economia di mercato, e un decimo soltanto dai paesi del COMECON; ma la dialettica della politica internazionale trascura l'aritmetica, e alcuni paesi sottosviluppati ottengono aiuti dall'una e dall'altra parte.

I paesi sottosviluppati, attraverso il GATT e l'UNCTAD, rivendicano maggiori aiuti, e a condizioni finanziarie meno onerose. In realtà l'onere dell'indebitamento di tali paesi assume dimensioni preoccupanti; il servizio dei debiti accumulati assorbe una quota elevata degli scarsi mezzi di pagamento all'estero e provoca gravi difficoltà per l'equilibrio dei conti con l'estero e la stessa stabilità finanziaria interna: moratorie ed insolvenze creerebbero fratture nel progresso dei rapporti economici internazionali. Nei limiti delle sue risorse, il FMI si adopera per contribuire ai problemi di bilancia dei pagamenti dei paesi sottosviluppati; ma i suoi interventi sono di necessità limitati a squilibri temporanei: gli squilibri fondamentali portano, oggi come in passato, alla svalutazione.

Rientrano nel capitolo degli aiuti altre rivendicazioni dei paesi sottosviluppati, in parte già viste: vari sistemi di tutela delle esportazioni di prodotti primari e di sostegno dei corsi, e soprattutto la richiesta di regimi doganali preferenziali e di deroghe di natura protezionistica alle regole del GATT; tutte richieste difficili da accogliere senza generare reazioni negative a catena sull'ordinamento degli scambi internazionali, come ampiamente dimostrato dall'esperienza degli anni trenta. Già si è notato il contrasto fra le preferenze accordate in seno al Commonwealth e agli accordi di associazione della CEE, e le richieste in sede UNCTAD.

Per quanto insufficienti gli aiuti possano apparire ai paesi beneficiari, essi incontrano naturalmente dei limiti per i paesi che li forniscono: l'1% del reddito nazionale reclamato dall'UNCTAD significa percentuali assai maggiori del bilancio pubblico, delle risorse del mercato dei capitali, dei mezzi di pagamento all'estero. L'ammontare preponderante degli aiuti bilaterali e del contributo ad istituzioni internazionali è fornito dagli Stati Uniti, ed incide fortemente sul passivo dei conti con l'estero di tale paese. Per la Francia, l'aiuto fornito in forma bilaterale limita il

possibile concorso a forme multilaterali. In Gran Bretagna, l'onere degli aiuti bilaterali e multilaterali grava pesantemente sulla bilancia dei pagamenti, con le note conseguenze. In tutti i paesi, e specialmente in Italia, l'aiuto all'estero viene necessariamente dopo importanti esigenze di sviluppo interno.

Così l'azione del FMI per il riequilibrio delle bilance dei pagamenti è ostacolata dalle esigenze di trasferimento per aiuti all'estero; e le difficoltà delle bilance dei pagamenti suscitano rinnovate pressioni protezionistiche, che rimettono in questione i risultati del GATT e dell'OECE-OCSE. Le richieste di fondi della Banca mondiale e analoghi istituti sui mercati internazionali dei capitali contribuiscono alla tensione dei saggi di interesse, la quale a sua volta frena lo sviluppo economico dei paesi progrediti e le loro possibilità di risparmio e investimento all'estero.

* * *

Questo elenco, lungo e incompleto, dei problemi delle organizzazioni economiche internazionali non si presta ad una conclusione, salvo quella banale della complessità dei problemi. La cooperazione economica internazionale è un nobile ideale, e nei 23 anni trascorsi le organizzazioni economiche internazionali hanno validamente operato per tradurlo nella realtà. Il progresso non è automatico, bensì un cammino irto di ostacoli; esso richiede un'azione quotidianamente rinnovata.

INTERNATIONAL ECONOMIC ORGANISATIONS : INTERACTION AND OVERLAPPING.

There are about twenty main international economic organisations; their scopes and structures widely differ from one case to the other. Owing to the circumstances of their origin, a clear division of labour is often missing, and competences overlap one another. Rationalization is not an easy task; moreover, circumstances change in the course of time, and thus create new problems; governments should at least aim at a non-proliferation agreement.

The main interactions arise in international trade, the international monetary system, and financial aid to underdeveloped countries. The rules of GATT on multilateral trade and non-discrimination are not always easy to reconcile with custom unions of the EEC and others, tariff preferences claimed by associated countries and protectionistic interests at the American Congress. In international monetary affairs, the reform of the IMF is connected with many problems: Great Britain entering the Common market, balance-of-payment difficulties of underdeveloped countries, enlarging IMF membership to COMECON countries.

Underdeveloped countries need an ever-increasing financial aid. Bilateral aid by governments, as well as soft loans and non-repayable grants by non-banking agencies, are a heavy drain on the resources of industrialized countries. Multilateral aid, too, is channeled through IBRD and other international financial agencies, and the demand for funds increases interest rates in financial markets. Underdeveloped countries are heavily indebted; lack of foreign exchange, only partly met by the IMF, means additional hindrance to trade liberalization.

International economic cooperation is a difficult task indeed; efforts must be constantly renewed.

ORIGINS OF LIBERALISM

THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC POLICY: MEXICO A CASE STUDY

by

RUBEN V. AUSTIN

University of Delaware, Newark, Delaware

The dynamic economic development of Mexico during the past three decades has given impetus to the study of ideological currents in that country. Although the Revolution of 1910-1917 represented a rupture with past political and academic organizations, its roots can be traced to the liberal philosophy of the Eighteenth and Nineteenth Centuries. The modern Mexican liberals characterize their philosophy as one that

REFERENCES: VILLASEÑOR, Eduardo, « Estabilidad o Desarrollo Económico », *La Gaceta*, Año III, Num 24, agosto 1956, Mexico. PEREZ MARCHAND, M. L., *Dos Etapas Ideológicas del Siglo XVIII en México*, El Colegio de México, México, D. F., 1945. ZEA, Leopoldo, *El Positivismo en México*, Vol. 1, El Colegio de México, México, 1943. MIRANDA, José, *Las Ideas y las Instituciones Políticas Mexicanas*, Instituto de Derecho Comparado, México, D. F., 1952. GONZALES NAVARRO, Moisés, *El Pensamiento Político de Lucas Alamán*, El Colegio de México, México, D. F., 1952. CUE CUEVAS, Agustín, *Historia Social y Económica de México*, Editorial América, México, 1947. VILLASEÑOR, Eduardo, « Ensayos Interamericanos - Reflexiones de un Economista », *Cuadernos Americanos*, No. 6, Vol. XVII, noviembre-diciembre, México, 1944. ZEA, Leopoldo, *Dos Etapas del Pensamiento en Hispano-América: Del Romanticismo al Positivismo*, El Colegio de México, 1949. CHÁVEZ OROZCO, Luis, *Apogeo y Decadencia del Positivismo en México*, Vol. II, El Colegio de México, México, 1944. LÓPEZ CÁMARA, Francisco, *La Génesis de la Conciencia Liberal en México*, El Colegio de México, México, D. F., 1954. SILVA HERZOG, Jesús, *El Pensamiento Económico en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1947. BETETA, Ramón Lic., *Programa Social y Económico de México*, Editorial México Nuevo, México, D. F., 1951. TRUEBA URBINA, Alberto, *Qué Es Una Constitución Político-Social?*, Segunda Edición, Librería Herrero Editorial, México, D. F., 1954. CASO, Antonio, *Una Utopía de América*, México, D. F. CARRILLO FLORES, Antonio Lic., « *La Crisis del Abstencionismo del Estado* », *Crisis del Pensamiento Político*, Impresora Barrie. S. A., México, D. F., 1946.

aims to promote political stability and economic growth by using all forces available, public or private, through the coordination of the State.

It is necessary to acknowledge that Mexico never had an absolute liberalism, but as state has attempted to evolve a concept of political and economic responsibility for its people.

The archives of the Inquisition Courts in the New Spain during the Eighteenth and beginning of the Nineteenth Centuries uncovered the philosophical ideas that became the basis for Mexican liberalism. The list of censured and prohibited books and authors in Mexico and the comment on these books give an insight into the ideological tension existing during that period. However many of the restrictions imposed by the tribunals of the church were ineffective. French publications were popular and circulated widely although exceptions are found in the ideas developed by Adam Smith as they first appeared in Mexico through Spanish and French translations. The works of William Penn appealed to non-conformity, denounced the Roman Church and adherence to monarchical systems, and pointed out that the way to human recovery was through what a man feels and knows within himself. By the Eighteenth Century it was evident that the spread of ideas stemming from outside the ecclesiastical realm were challenging the hegemony of the church.

One of the first censured authors whose ideas contributed to the development of liberalism in Mexico was John Locke. The major interest of the church was centered in combatting ideas from sources outside its domain and in preserving orthodox dogma rather than in ideas that challenged its political supremacy. The appearance in Mexico of Montesquieu's *L'Esprit des lois* (1748) rather than being condemned for the political unrest it could awaken was declared subversive on religious grounds.

Censures and prohibitions made during the first half of the Eighteenth Century by the Inquisition Courts indicate that Mexico had reached a stage of reaction against the censures of the church. This reaction combined with the development of individual interpretation came to be described as « liberalism » by writers during that period. This freedom of thought was evidenced by some of the church leaders of the New Spain. This meant that the first stage in the breaking away from the unquestioned authority of the Inquisition Courts had begun in matters of church dogma.

By the middle of the Eighteenth Century, books of a political nature

and recognized as such by the church began to appear. The Inquisition Courts censured these writings not so much because of the challenge to the secular power of the church, but because the works were composed by « heretics and foreigners who undermined the church and its doctrine ».

In spite of the Inquisition Courts, Mexico came in contact with and was influenced by the ferment manifest in Europe during the Eighteenth Century particularly as reflected in France. There were great forces at work for change and progress and a breaking away from servile belief in the bounds set by religion and politics. There was a reaction within the church and from the laymen of New Spain who challenged ecclesiastical authority and wanted to develop a nationalism based on a secular society. In spite of the disorder and lack of organizational power within the Inquisition Courts its archives served as an instrument to disseminate the ideas coming from Europe as well as those originating in the New Spain. The potency of the literature introduced into the New Spain in spite of the Inquisition reflected the search for a national consciousness.

The Inquisition Courts began to take a stand on ideas that were not only considered religiously subversive but which were thought to be politically dangerous. The works of Helvetius, particularly *De L'esprit*, in which the idea that self-love is life and power was prohibited as seditious. Placed in the same category were the works of Rousseau, Malebranche, Locke, Montesquieu, Hobbes, Condillac, and others identified with the Physiocratic school. Although the majority of writers forming the basis of a Mexican ideology in Mexico were people from the church, all social classes in the New Spain were represented. It is not strange that eclectic ideas should have stemmed from members of the clergy for the only educational system was one controlled by the church. Thus, Mexican liberalism and the independence movement was aided by the leadership provided by the Novo-Spanish clergy.

Between 1790 and 1810 the literature of the New Spain began to reflect a « new spirit », which was vaguely oriented towards a nationalistic expression of the Mexican colonial problems, and away from the traditional Scholasticism. The New Spain ceased being solely preoccupied with religious themes and became interested in the philosophical, political, and social problems presented by the Encyclopedists and the social precursors of the French Revolution. There appeared in the literature of the New Spain an admission that the man of the New Spain was concerned not in thinking of himself as a man of faith but was beginning to think and express himself as a social being as well. The liberalism manifested was

based in part on the interest shown in materialism, in the idealism and natural order philosophy of the Physiocrats, in the ideas of the Encyclopedists and in the tolerance displayed towards social and political views that inquired into the problems of the people of Mexico.

The ideas which had circulated and developed in the New Spain during the Eighteenth Century found definitive expression during the first decades of the Nineteenth Century. An eleven-year period of armed conflict which began in 1610 ended with New Spain achieving independence. A period of reform, or economic and political separation of the church and state in Mexico began in 1821. This period was characterized by anarchy, revolts, and disorder. The dominant idea influencing the ecclesiastical leaders of the rebellion came from the traditional conflict between Augustinian and Thomistic views concerning Church and State. The Mexican clergy shared the belief of the Thomists that the Church and State were separate and independent orders.

Since the moulding of economic, political, and social thought was done by the clergy of New Spain, it is not surprising that priests such as Miguel Hidalgo y Costilla and José Maria Morelos y Pavon, born in New Spain, took such active leadership in the development of separatist ideas and in leading the nation in active military revolt. Hidalgo led the first movement for rebellion. He did not want separation from the Crown, but wanted the New Spain to become an autonomous political unit, with the right of self government under the monarchy of Spain. His execution brought Morelos to the leadership of the insurgency. He distinguished himself as a military leader and is recognized for the social and political reformist plans which have given him recognition as the first agrarian reformist in Mexico. His *Plan de Iguala* was the foundation for President Cárdenas' Sexennial Plan of 1934 including the extensive land reform program.

Morelos, although defeated by the Spaniard and *Criollos*, aided in orienting Mexico towards a liberalism which had meaning in economic benefits for the masses, rather than in abstract philosophical expressions which had characterized the ecclesiastically trained colonials of the past.

Although the origins of liberalism in Mexico indicate a trend of political and economic liberalism from early colonial days, it is a liberalism which is not expressed in a rigorous system of thought either in economics or in the other social sciences. Since early days, policy statements have been identified as liberal, one can state that the term « liberal » as applied to Mexican policy has meant a non-church dominated point of view.

Liberalism has meant emancipation from a colonial mentality, emancipation in the Enlightenment type of liberalism, Utopian and abstract and a liberalism flexible and adaptable to Mexican conditions. It was a romantic and nationalistic reaction against the Age of Reason. This liberalism included a following of Destutt de Tracy's ideology, historicism of the German School, traditionalism of the French, and the utilitarianism of the British economists with a most important role played by the early Nineteenth Century Socialists such as Saint-Simon, the associationists such as Owen and Fourier, and the more realistic and Proletarian Socialist such as Louis Blanc and Proudhon. Mexican liberalism was also the result of a mixture of Comtian philosophy, adapted in the anarchic environment of Mexico following her independence.

After the feudal-church order under Spain was destroyed, the classical precepts were not acceptable as a foundation for a new order, for after the Spanish church power crumbled, a feudal-church system arose in Mexico under the control of the *criollos* (Spaniards born in the New Spain) who replaced the peninsular Spaniards as the group in power. In the intrigue that followed aspirations for reform of an economic nature for the masses were dissipated. Actually the rule of the Spaniards continued under the *criollos*, meaning a feudal-church economy for the nation and the exclusion of the masses from economic benefits. A nationalism was built around the *criollo* which aligned the classes of Mexico although the community of interests of the many groups was superficial. The alignment of the Mexicans under a nationalism that comprised all groups justified expropriation from foreigners.

It would be erroneous to think of the first rupture of the New Spain with the church as an all-embracing factor. As the upper social strata sought only a change that would transfer political and economic power to it, the strongest revolutionary elements were found in the middle and lower classes. This cleavage continued to be evidenced by the desire of the specially-privileged group, which was instrumental in establishing a native monarchy in 1821, in bringing Maximilian in an attempt to establish a monarchy in 1863, and in supporting the Diaz dictatorship from 1876 to 1911.

Mexican liberalism does not have the *laissez faire* meaning of classical economics, although it was influenced by it. Mexican liberalism is not expressed as one current of thought nor is it oriented solely by a state-dominated philosophy. It is a collection of ideas and value judgments which justify political or economic actions by the Mexican society, a society

which began to achieve, but has not yet completely reached, a unified nationalism of all the peoples of Twentieth-Century Mexico.

Currently, liberals in Mexico recognize their liberalism as an expression of individual rights that have meaning only through a collective society, directed and welded by the state. The Six-Year plan of President Lázaro Cárdenas initiated in 1934 is an example of the acceptance of this type of Mexican liberalism. The acceptance of a policy of economic planning and the idea of a planned state created conflicts; however, these conflicts have been apparently resolved by the policy now in effect which provides for private initiative as well as state direction and enterprise.

Throughout the development of Mexican liberalism, there were no men that supported a formalized theory with a body of doctrine organized as a systematic current of thought for Mexico. This condition has also been the case in the development of economic policy, where no one stream of economic thought has been completely developed or absorbed, unless we make a partial exception to Keynesian and post-Keynesian economics, as adapted to Mexican problems, or the theories attempting to explain economic growth and development.

Mexico sought to establish a constitution which would grant not only socio-political liberties, but would clearly define economic liberties. These were vigorously stated in the 1917 Constitution. Dr. Alberto Trueba Urbina, Mexican jurist, has stated that the Constitution of 1917 was the first one to establish the economic basis for specific guarantees to the individual within a society, pre-dating the Russian document. Dr. Trueba Urbina takes the position that the Mexican Constitution of 1917 is a document which does not give evidence of a foreign social ideology and it is the first constitution in the world that went beyond defining individual political rights in creating a constitutional system of social and economic guarantees for the individual.

Mexico today does not recognize a conflict between the state and private enterprise since the state is considered to be a tool in a democratic nation and there has not been a permanent questioning of the complementary position of public and private enterprise.

Thus, the state is viewed as an instrument for social and economic justice. Circumstances, historically, such as the nature of a strong landed class, a mercantilistic economy, and a financial monopoly have brought into prominence the idea that the state, originally having been identified with such groups, shall now be the instrument to destroy or modify the power of such groups and promote national welfare.

In developing its economic policy, Mexico accepts the proposition that none of the fundamental liberties of man are sacrificed in utilizing the state as an instrument for social and economic justice. The Mexican people do not believe that state intervention *per se* has a reason to be considered desirable. Policy formulators believe that no economic activity should be initiated by the state if in any manner this step hinders growth, production, or consumption. The state is necessary, it is believed, to provide the environment and the means to carry out the goals of the Mexican society, whether by direct or indirect methods of state participation.

ORIGINI DEL LIBERALISMO

Uno studio sullo sviluppo della politica economica del Messico.

Il dinamico sviluppo economico del Messico durante gli ultimi tre decenni ha stimolato lo studio delle correnti ideologiche di quel paese. Sebbene la rivoluzione del 1910-17 avesse rappresentato una rottura con le passate organizzazioni politiche e accademiche, le sue radici possono essere trovate nella filosofia liberale del diciottesimo e diciannovesimo secolo. I liberali messicani moderni caratterizzano la loro filosofia come tendente a promuovere la stabilità politica e lo sviluppo economico usando tutte le forze disponibili, pubbliche o private, attraverso la coordinazione dello stato.

E' necessario premettere che il Messico non ha mai avuto un liberalismo assoluto, ma come stato ha tentato di sviluppare un concetto di responsabilità politica ed economica per la sua gente.

Gli archivi dei tribunali dell'inquisizione nella Nuova Spagna durante il XVIII e all'inizio del XIX secolo hanno messo in luce le idee filosofiche che sono diventate la base del liberalismo messicano. La lista dei libri e degli autori censurati e proibiti e il commento a questi libri lascia intuire la tensione ideologica esistente durante quel periodo. Tuttavia molte delle restrizioni imposte dai tribunali della chiesa erano inefficaci. Le pubblicazioni francesi erano popolari e circolavano ampiamente insieme alle idee sviluppate da Adam Smith apparse in Messico attraverso traduzioni spagnole e francesi. Le opere di William Penn esortavano al non conformismo, denunciavano la chiesa cattolica e l'adesione ai sistemi monarchici e indicavano che la via all'emancipazione umana era attraverso ciò che uno sente e sa di se stesso. Col XVIII secolo era evidente che la diffusione delle idee

originanti al di fuori dell'ambito ecclesiastico minacciavano l'egemonia della chiesa.

Uno dei primi autori censurati, le cui idee avevano contribuito allo sviluppo del liberalismo in Messico, fu John Locke. Il principale interesse della chiesa era centrato nel combattere le idee da fonti esterne al proprio ambito e nel preservare la propria ortodossia. L'apparizione de *L'esprit des lois* (1748) di Montesquieu anzichè venir condannato per il fermento politico che avrebbe potuto destare fu dichiarato sovversivo sul piano religioso.

Le censure e i divieti fatti dai tribunali dell'inquisizione durante la prima metà del XVIII secolo indicano che il Messico aveva raggiunto uno stato di reazione contro le censure della chiesa. La reazione, combinata con lo sviluppo dell'interpretazione individuale, fu definita « liberalismo » dagli scrittori del tempo. Questa libertà di pensiero è messa in rilievo da alcuni capi della Nuova Spagna e significa che il primo stadio della rottura con l'indiscussa autorità dei tribunali dell'inquisizione era cominciata in materia di dogma.

Tra il 1790 e il 1810 la letteratura della Nuova Spagna cominciò a riflettere un « nuovo spirito » vagamente orientato verso l'espressione nazionalistica dei problemi coloniali messicani e lontano dallo scolasticismo tradizionale. Le idee che circolavano durante il XVIII secolo trovano espressione definitiva nei primi decenni del XIX. Un conflitto armato cominciò nel 1810 e finì con l'indipendenza. Un altro periodo di riforma, inteso alla separazione politica ed economica dello stato dalla chiesa, cominciò nel 1821. Questo fu caratterizzato da anarchia, rivolte e disordini. L'idea dominante che informava i capi ecclesiastici della ribellione venne dal tradizionale conflitto tra agostiniani e tomisti riguardo alla chiesa e allo stato. Il clero messicano condivideva l'opinione dei tomisti, che chiesa e stato fossero ordini separati e indipendenti.

Poichè nella Nuova Spagna la formazione del pensiero economico, politico e sociale era opera del clero, non sorprende che preti come Miguel Hidalgo y Costilla e José Mariá Morelos y Pavón, nati nella Nuova Spagna, assumessero una direzione così attiva nello sviluppo delle idee separatiste e nel condurre la nazione alla rivolta militare. Hidalgo condusse il primo movimento di ribellione. Egli non voleva la separazione dalla corona, ma voleva che la Nuova Spagna diventasse un'unità politica autonoma, con diritto all'autogoverno sotto la monarchia spagnola. La sua esecuzione portò Morelos alla direzione dell'insurrezione. Egli si distinse come capo militare ed è apprezzato per i piani di riforma politica e sociale per i quali è riconosciuto come il primo riformista agrario del Messico. Il suo *Plan de Iguala* è stato il fondamento del Piano sessennale del Presidente Cárdenas nel 1934, che comprendeva un ampio programma di riforma agraria.

Morelos, sebbene sconfitto dagli spagnoli e dai *criollos*, contribuì ad

orientare il Messico verso un liberalismo che mirava ai vantaggi economici delle masse piuttosto che alle astratte espressioni filosofiche fatte proprie dai coloni del passato educati dagli ecclesiastici.

Sarebbe erroneo considerare la prima rottura della Nuova Spagna con la chiesa come un fattore onnicomprensivo. Gli strati sociali superiori cercavano soltanto un cambiamento che trasferisse loro il potere politico ed economico, mentre i più forti elementi rivoluzionari appartenevano alle classi inferiori. Questa frattura s'è continuamente mantenuta attraverso il desiderio del gruppo privilegiato che portò a una monarchia indigena nel 1821, nel tentativo di stabilire una monarchia con Massimiliano nel 1863 e alla dittatura di Diaz dal 1876 al 1911.

Il liberalismo messicano non ha il significato economico classico, sebbene influenzato dai classici. Esso non si è espresso come corrente di pensiero nè è orientato soltanto da una filosofia dominata dallo stato. E' una collezione di idee e di giudizi di valore che giustificano le azioni politiche o economiche della società messicana, una società che cominciò a perseguire, ma non ha ancora completamente raggiunto, un nazionalismo unificato di tutte le genti del Messico del XX secolo.

In generale i liberali messicani intendono il loro liberalismo come espressione dei diritti individuali che hanno significato soltanto attraverso la vita collettiva, diretta e saldata dallo stato. Il Piano sessennale del Presidente Lázaro Cárdenas iniziato nel 1934 è un esempio dell'accettazione di questo tipo di liberalismo. L'accettazione di una politica di programmazione economica e l'idea di uno stato pianificato creò tuttavia conflitti, apparentemente risolti dalla politica ora in essere che fa posto tanto all'iniziativa privata che alla direzione statale e all'impresa.

Il Messico ha cercato di darsi una costituzione che non garantisse soltanto le libertà sociopolitiche, ma definisse chiaramente anche quelle economiche. Queste furono vigorosamente enunciate nella costituzione del 1917. Così oggi il Messico non vede conflitto tra l'iniziativa privata e lo stato poichè questo è considerato strumento della nazione democratica senza bisogno di mettere continuamente in questione la posizione complementare dell'impresa pubblica e privata.

Nello sviluppare la sua politica economica il Messico accetta il principio che nessuna delle libertà fondamentali dell'uomo è sacrificata utilizzando lo stato come strumento della giustizia sociale ed economica. La gente ritiene che l'intervento statale *per se* possa essere considerato desiderabile. I formulatori della politica credono che nessuna attività economica dovrebbe essere intrapresa dallo stato se dovesse in qualche modo ostacolare lo sviluppo, la produzione o il consumo. Lo stato è ritenuto piuttosto necessario per approntare l'ambiente e attuare i fini della società messicana coi metodi diretti e indiretti della partecipazione statale.

NOTE SULLA CASISTICA ANGLOSASSONE DELLE LETTERE DI CREDITO COMMERCIALI

di

PIETRO CASTIGLIONI

Università Bocconi, Milano

Saranno esposti nel presente articolo alcuni punti salienti della casistica anglosassone relativa alle lettere di credito commerciali senza pretese di sistematicità a causa delle vastità della materia.

Tale casistica è particolarmente importante per definire le caratteristiche e le modalità applicative dei suddetti strumenti nei paesi anglosassoni poichè, secondo almeno l'opinione prevalente sia negli Stati Uniti che in Inghilterra, le norme della « common law » in questo campo sono basate soprattutto sulle *consuetudini del commercio*.

Citando l'eminente giurista inglese Gutteridge, « La pratica del commercio è di solito un poco più avanti dello sviluppo della dottrina legale e ciò è particolarmente vero nel caso dei crediti commerciali » ⁽¹⁾. Nell'opinione di vari autori, « la L/C è una specialità nella legge. E' radicata nella pratica e non c'è scopo nel tentare di trovare qualche sottile teoria per giustificarla » ⁽²⁾. Altri giuristi inglesi affermano: « Il modo più semplice di dare effetto legale a questi crediti sarebbe di considerarli validi in forza delle consuetudini commerciali, purchè i giudici fossero disposti ad accettare questo punto di vista » ⁽³⁾.

L'accennata casistica riveste quindi notevole interesse in relazione a *L/C di esportazione verso paesi anglosassoni*, nei quali potrebbero essere decise eventuali controversie.

Convieni aggiungere per inciso, per quanto superfluo, che, sebbene le norme e gli usi uniformi relativi ai crediti documentari possano aiutare a

(1) H. C. GUTTERIDGE, Maurice MEGRAH, *The Law of Bankers' Commercial Credits*, London, Europa Publications, 1962.

(2) WARD and HARFIELD, *Bank credit and acceptances*. GUTTERIDGE, MEGRAH, *op. cit.*

(3) CHESHIRE and FIFOOT, *Law of Contract*.

completare e chiarire quegli aspetti delle L/C che non siano esplicitamente regolati e, quando siano richiamati espressamente nelle L/C, facciano parte delle clausole contrattuali, sia le L/C che le « norme uniformi » devono ovviamente essere interpretate alla luce della legge locale la quale definisce i limiti degli impegni assunti dalle parti.

Una L/C comporta essenzialmente tre rapporti: 1) fra ordinante e banca emittente, 2) fra banca emittente e banca intermediaria, 3) fra banca intermediaria e beneficiario. Se la banca emittente è in relazione diretta con il beneficiario e non c'è quindi banca intermediaria, i rapporti sono due: 1) fra ordinante e banca emittente e 2) fra banca emittente e beneficiario.

Non c'è invece un rapporto fra l'ordinante di una L/C e la banca intermediaria, nemmeno se il primo abbia dato istruzioni alla banca emittente di domiciliare il credito presso la seconda. Giova citare a conferma di questo principio la sentenza di una Corte americana (1). Una società americana, ordinando una L/C ad una banca americana, aveva dato istruzioni di domiciliare il credito presso una certa banca corrispondente di Batavia. Avendo quest'ultima negoziato con documenti non conformi alle condizioni del credito, l'ordinante rifiutò il pagamento. La banca americana sostenne in giudizio che l'ordinante era responsabile per l'errore della banca corrispondente la quale avrebbe operato come agente dell'ordinante stesso. La corte d'appello respinse questa tesi affermando che la banca americana aveva messo la banca di Batavia, nella qualità di sua corrispondente, in una posizione indipendente dall'ordinante.

Prenderemo in esame soltanto *alcuni aspetti dei rapporti contrattuali fra la banca emittente, la banca intermediaria ed il beneficiario*, senza soffermarci sulla relazione fra l'ordinante e la banca emittente, perchè i suoi aspetti legali nei paesi governati dalla « common law » non sono di interesse pratico per banche ed operatori italiani.

Le L/C, nelle loro varie forme, si distinguono fondamentalmente in L/C revocabili ed irrevocabili, e queste ultime in L/C confermate e non confermate.

Consideriamo in primo luogo le *L/C revocabili*. Si presentano in proposito due questioni fondamentali:

- 1) in quali casi una L/C debba considerarsi revocabile e
- 2) a quali condizioni la revoca sia operativa.

Il primo punto è precisato chiaramente dalle « norme uniformi » le quali affermano all'art. 1: « In ogni credito deve indicarsi chiaramente se esso è revocabile od irrevocabile. *In mancanza di tale indicazione il credito sarà considerato revocabile* anche se è stato indicato un termine di scadenza ». Le banche inglesi, avendo aderito a tali norme, seguono questo criterio, ma *il diritto inglese*, in assenza di richiamo espresso delle norme, sembra accettare un principio diverso. Secondo un eminente giurista in-

glese ⁽⁴⁾, qualora un credito non indichi se è revocabile, è dubbio che possa essere revocato e comunque potrebbe esserlo soltanto dopo un avviso dato con ragionevole anticipo e senza infirmare i diritti dei possessori di effetti tratti in utilizzo del credito, i quali non erano a conoscenza della revoca quando li avevano negoziati. Inoltre, se il beneficiario negozia tratte in utilizzo di tale credito dopo la revoca, è prudente presumere che la banca emittente non possa obiettare al possessore in buona fede delle tratte che il credito era revocabile. Tale orientamento è soggetto a critiche perchè, nelle parole dell'esperto francese Demogue, « crea un terzo tipo di credito... Quando si ammette che un credito che non è espressamente dichiarato irrevocabile è considerato revocabile, non c'è motivo per cui esso riceva maggiori attributi che un ordinario credito revocabile ». Esso è tuttavia fondato sulla legge inglese che regola la revoca di offerte. La banca che emette una L/C revocabile deve essere attenta, nel diritto inglese, di evitare l'apparenza di assumere impegni o di invitare terzi a stabilire rapporti contrattuali con essa.

Per quanto riguarda i crediti telegrafici, una sentenza di tribunale inglese ⁽²⁾ stabilisce che essi devono essere considerati irrevocabili a meno che non indichino espressamente il contrario.

Sulla seconda questione, delle *condizioni di operatività della revoca*, la normativa inglese è sostanzialmente conforme alle « norme uniformi », che stabiliscono all'art. 2: « Un credito revocabile non costituisce impegno giuridicamente vincolante della banca o delle banche interessate verso il beneficiario, giacchè tale credito può essere modificato o revocato in qualsiasi momento senza che il beneficiario ne venga avvisato ».

Per la « common law » non è necessario che una L/C revocabile sia ristretta ad una banca intermediaria determinata (affinchè la banca emittente possa comunicare l'eventuale revoca). Una L/C revocabile telegrafica peraltro può essere utilizzata soltanto presso la banca che l'ha avvisata, perchè altrimenti quest'ultima non avrebbe la possibilità di comunicare la revoca.

La giurisprudenza inglese sembra essere concorde sul principio che la banca che ha disposto la L/C revocabile possa cancellarla in qualsiasi momento, senza l'obbligo legale di avvisare il beneficiario od altri, sebbene le banche usino fare ciò. Tale avviso è semplicemente un atto di cortesia e la sua emissione, per qualsiasi motivo, non comporta alcuna responsabilità per la banca. Questo punto è chiaramente illustrato da una sentenza inglese ⁽³⁾. Una banca inglese avvisò ad una ditta inglese un credito revocabile di banca polacca. Successivamente ricevette comunicazione che il credito era stato revocato ma non informò il beneficiario. Quando questi presentò i documenti alla Lloyds Bank, essa rifiutò il pagamento. Il tri-

(4) GUTTERIDGE, MEGRAH, *op. cit.*

bunale respinse la tesi del beneficiario che in queste circostanze la banca aveva l'obbligo di dare avviso della cancellazione del credito, pure lodando la consuetudine delle banche di dare tale avviso. Inoltre, secondo autorevoli opinioni ⁽⁵⁾, la banca che ha disposto la L/C non è tenuta a pagare anche se la tratta sia negoziata o scontata da persona che non sia informata dell'avvenuta revoca della L/C, o anche addirittura se la revoca abbia luogo nel periodo intercorrente fra negoziazione o sconto e la presentazione delle tratte alla suddetta banca. Infatti, in caso contrario, il beneficiario avrebbe la possibilità di trasformare un credito revocabile in uno irrevocabile semplicemente negoziando la tratta ad un terzo. Quando peraltro l'avviso di revoca è dato per mezzo della banca intermediaria presso la quale è utilizzabile il credito, esso non ha effetto su alcun pagamento o negoziazione fatti da quest'ultima prima di ricevere l'avviso. Ciò è in accordo con il secondo paragrafo dell'art. 2 delle « norme uniformi » dove è affermato: « Quando un credito revocabile sia stato trasmesso ad una filiale o ad altra banca, presso la quale sarà utilizzabile, la modifica o la revoca hanno effetto soltanto dopo che detta filiale o banca abbiano ricevuto il relativo avviso e non pregiudica il diritto di questa filiale o banca ad essere rimborsate per ogni pagamento, accettazione o negoziazione da essa effettuati prima del ricevimento dell'avviso di modifica o di revoca ».

Se però il credito revocabile prevede l'accettazione di una tratta a scadenza dilazionata, il diritto di revoca ovviamente decade quando la tratta è accettata.

Le L/C revocabili, molto comuni prima della guerra, sono divenute ultimamente meno frequenti, non rispondendo all'esigenza principale che una L/C è chiamata a soddisfare, che è di dare al venditore la certezza del pagamento. Conviene pertanto soffermarci invece più a lungo sulle *L/C irrevocabili*, che sono molto più frequenti. La maggior parte delle considerazioni che seguono sui crediti irrevocabili si applicano comunque anche ai crediti revocabili.

Una numerosa casistica, sia in Inghilterra che negli Stati Uniti e nel Canada, afferma il principio fondamentale, stabilito dalle « norme uniformi », che « nelle operazioni di credito documentario tutte le parti interessate si devono basare sui documenti indipendentemente dalle merci » (art. 8). L'art. 9 afferma: « Le banche... non assumono alcuna responsabilità... per la descrizione, la quantità, il peso, la qualità, lo stato, l'imballaggio, la consegna, il valore o l'esistenza delle merci rappresentate dai documenti ».

Due importanti sentenze americane confermano addirittura senza possibilità di dubbio il principio che una banca non può rifiutarsi di pagare se i documenti sono conformi alle condizioni della L/C, *anche nel caso che la merce sia di qualità o quantità inferiore a quelle contrattate e che la*

(5) GUTTERIDGE, MEGRAH, *op. cit.*

banca sia informata di ciò (questo punto non sembra però essere stato deciso dai tribunali inglesi). In una causa (4) la banca chiamata in giudizio aveva emesso una L/C irrevocabile con la quale si impegnava a pagare « *tratte a vista relative ad una spedizione di 1322 tonn. di carta di giornale in rotoli di 72 e 36 pollici, con una resistenza alla tensione di 11-12, 32 libbre* », a presentazione di certi documenti. Quando le tratte ed i documenti in ordine furono presentati, la banca rifiutò il pagamento, adducendo il motivo che non aveva ricevuto la prova che la carta aveva la resistenza indicata nel credito. Il tribunale affermò che la banca non aveva il diritto di ispezionare o controllare la merce, anche se i documenti non provavano che la qualità corrispondeva alle specificazioni del credito.

Nella seconda causa menzionata (5) una banca di Chicago aveva emesso una L/C con la clausola che la merce (cemento) doveva essere di buona qualità e soddisfare i criteri della American Society for Testing Materials. I documenti conformi alla L/C, accompagnati da un « *certificato di qualità* », furono negoziati da una banca di New York, ma la banca emittente, *sapendo che la merce era di qualità inferiore* a quella specificata, rifiutò il pagamento. Il giudice affermò: « *Accettare l'argomentazione che la qualità della merce possa essere una condizione del credito infirmerebbe il principio generale che la banca deve pagare se i documenti sono conformi alle condizioni del credito, poichè qualsiasi descrizione della merce nella L/C potrebbe essere interpretata come una condizione di qualità* ». Ovviamente, la L/C può proteggere l'ordinante, richiedendo certificati di controllo della merce ecc.

Un'abbondante casistica è concorde anche sul principio che la banca che dispone una L/C si sostituisce all'ordinante con l'impegno di ritirare i documenti di spedizione, se sono conformi alle condizioni del credito, *indipendentemente dal contratto e senza prendere in considerazione vertenze fra l'ordinante ed il beneficiario*. Tale principio è riconosciuto nelle « *norme uniformi* », al punto c) delle « *disposizioni generali e definizioni* » che stabilisce: « *I crediti sono, per loro natura, operazioni distinte dalle vendite o da altri contratti, che possono formarne la base, ma che non riguardano e non impegnano in alcun modo le banche* ».

Una nota sentenza inglese (6) chiarisce bene questo punto. Una società indiana aveva ordinato un credito irrevocabile a favore di un fornitore inglese di macchinario, in base ad un contratto di vendita che prevedeva l'aumento del prezzo nell'eventualità di un aumento di certi costi di produzione, ma il credito non conteneva condizioni di prezzo. La banca che aveva disposto la lettera di credito rifiutò i documenti relativi ad una spedizione adducendo il motivo che il prezzo era stato aumentato mentre essa aveva ricevuto istruzioni dall'ordinante di rifiutare il pagamento in tali circostanze. Il beneficiario sostenne in giudizio che la banca aveva ripudiato il contratto, contenuto nel credito irrevocabile, in cui si obbligava a pagare

i documenti senza riguardo per il contratto di vendita. Il giudice accolse questa tesi ed affermò fra l'altro: « la lettera di credito non è qualificata dal contratto di vendita ma, al contrario, quest'ultimo deve essere adattato (« must accommodate itself ») alla lettera di credito ».

In una sentenza americana che pure fa testo (7) il giudice confermò che « a meno che condizioni esplicite siano contenute nella L/C, l'esecuzione del contratto di vendita non è una previa condizione del credito o dell'impegno del compratore al rimborso. La L/C è un contratto completamente indipendente ». E' anche fuori dubbio, sia in Inghilterra che negli Stati Uniti, che il venditore deve presentare documenti e non merce per l'utilizzo di una L/C. Una sentenza americana conferma comunque questo punto (8).

L'indipendenza della lettera di credito irrevocabile dal contratto di vendita è sottolineata da un'altra interessante sentenza di una Corte americana (9) confortata da varie altre dello stesso tenore. Una società americana aveva concluso un contratto di acquisto di zucchero da Giava con una clausola di cancellazione in caso di ritardo nella consegna ed una banca americana aveva emesso su suo ordine una lettera di credito irrevocabile non ristretta che non conteneva tale clausola. Il ritardo ebbe luogo e l'acquirente cancellò il contratto e, essendo il credito ancora valido, chiese al tribunale una ingiunzione per impedire al fornitore di negoziare le tratte in base al credito ed alla banca che aveva disposto la L/C di pagare tali tratte. Il tribunale diede torto all'acquirente, affermando che « sarebbe un disastro per il commercio... se per la rottura del contratto di vendita una delle parti potesse chiedere al tribunale di impedire il pagamento di tratte emesse in utilizzo di una L/C ».

Tuttavia, il *contratto di vendita può essere incorporato nella L/C* ed in tal caso la banca deve tenerne conto (6). Non è sufficiente, peraltro, per incorporare il contratto di vendita nella L/C, che questa richieda semplicemente documenti di spedizione in conformità ad un contratto specificato. C'è una precisa sentenza piuttosto recente di corte d'appello canadese in tale senso (10).

Una vecchia sentenza inglese (11) stabilisce però che *l'indicazione che la merce deve essere stata comprata e pagata dal beneficiario può essere una condizione di una L/C*. Il giudice affermò: « Doveva la banca (negoziatrice) verificare se la merce era stata comprata? Forse no, ma tale verifica dipenderebbe probabilmente dalla fiducia accordata dalla banca al venditore e, se la banca ha fatto affidamento sulla buona fede del venditore ed è stata tratta in inganno, essa deve sopportare la perdita ».

La banca che ha emesso la L/C non può rifiutarsi di onorare il suo impegno anche se la L/C sia stata ordinata per eseguire un'operazione

(6) WARD, HARFIELD, *op. cit.*

commerciale che non viene autorizzata dal Governo. Questo è il giudizio dato da una Corte degli Stati Uniti (12) nella causa promossa da una società americana contro una banca di New York che aveva rifiutato di utilizzare una lettera di credito da essa disposta a favore della prima, per ordine di altra società americana, poichè l'ordinante, avendo acquistato la merce per l'esportazione, non aveva ottenuto la licenza di esportazione (7).

La banca può tuttavia rifiutare il pagamento in caso di *errore nella L/C, noto al beneficiario*. Tale principio è affermato da numerose sentenze (13). Questo è il caso in cui la L/C stabilisca un importo od un termine di validità maggiori di quelli indicati nel contratto di vendita.

In conclusione, la banca che utilizza un credito deve quindi attenersi ai *precisi* termini del mandato, senza riguardo per i termini del contratto di compra e vendita, per la qualità della merce o per vertenze fra compratore e venditore. In una nota sentenza inglese (14) fu giudicata errata l'affermazione che le banche possono attenersi alla massima « *de minimis non curat lex* ». Il beneficiario di una L/C sostenne che, poichè il contratto si riferiva alla consegna di « circa 500 tonn. », una consegna di 499,7 tonn. doveva essere accettata in base sia al credito che al contratto, *sebbene il credito menzionasse solo 500 tonn.* Il giudice decise tuttavia che la banca aveva il diritto di rifiutare il pagamento. Se però la L/C si richiama espressamente alle « norme uniformi », si applica l'art. 30, che afferma: « Salvo che il credito non prescriva che la quantità delle merci non può essere nè inferiore nè superiore a quella specificata, sarà ammessa una tolleranza del 3% in più o in meno, ma sempre a condizione che l'ammontare totale degli utilizzi non superi l'ammontare del credito. Questa tolleranza non si applica quando il credito specifica le quantità in unità di imballaggio, recipienti e articoli ». In un'altra sentenza inglese (15) è affermato addirittura che « se la banca accetta il mandato datole dall'ordinante, essa deve accettarlo nei termini imposti dall'ordinante... Non importa se tali termini non sono o non sembrano ragionevoli ».

Una L/C può essere rimessa dalla banca emittente direttamente al beneficiario e può essere utilizzata direttamente da essa stessa. La maggior parte delle L/C sono però rimesse ad una *banca intermediaria*, solitamente del paese del beneficiario, per la notifica a quest'ultimo. Esse vengono inoltre negoziate o pagate da una banca intermediaria. Esaminiamo ora il ruolo della banca intermediaria.

Occorre premettere che nei paesi anglosassoni i diritti e le responsabilità della banca intermediaria sono fissati generalmente dalle istruzioni della banca emittente (integrate eventualmente dalle « norme uniformi » quando queste sono esplicitamente richiamate nella L/C) e dai termini del-

(7) A. S. DAVIS, *The Law Relating to Commercial Letters of Credit*, London, I. Pitman & Sons, 1963.

l'avviso della L/C al beneficiario piuttosto che dalla « common law » che sembra essere ancora incerta ed in processo di formazione in questo campo.

Nella L/C tipica la banca emittente si impegna verso i traenti, i giranti od i possessori in buona fede delle tratte emesse in conformità al credito ad onorare le tratte alla presentazione. La L/C stabilisce che le tratte siano a carico della banca che ha disposto il credito o dell'ordinante e che siano pagabili a vista, ad un certo numero di giorni vista — comunemente 90 giorni — od a data determinata. In questi ultimi due casi la L/C è cosidetta « di accettazione ». Se la tratta è a vista, la banca che ha disposto il credito si impegna a pagarla a presentazione anche se è emessa a carico dell'ordinante. Se la tratta è invece a scadenza dilazionata, la banca si obbliga ad accettarla, qualora la tratta sia a suo carico, od a farla accettare dall'ordinante ed a garantirne il pagamento alla scadenza. Qualsiasi banca può acquistare tali tratte di sua iniziativa, anche se la L/C sia stata rimessa dalla banca emittente ad una banca corrispondente per la notifica. *La banca negoziatrice ha sempre rivalsa sul beneficiario e generalmente non negozia tratte in cui la responsabilità del beneficiario venga limitata.* Molte banche anglosassoni, quando negoziano, avvisano il beneficiario che si riservano il diritto di rivalsa su di lui. Una sentenza americana (16) mette bene in chiaro che, quando una banca acquista una tratta relativa ad una L/C senza un preciso mandato, « la transazione è a suo rischio. Essa non ha doveri verso il trassato o verso il cliente del trassato. Compra carta commerciale facendo affidamento sulla solvibilità del traente e sulla garanzia offerta » rappresentata dalla L/C.

La banca negoziatrice non ha il compito di controllare che i documenti siano conformi alle condizioni della L/C. Lo fa per suo conto, per non esporsi ad un rifiuto della banca emittente. Il pagamento o l'accettazione dell'effetto avranno luogo soltanto quando la banca emittente avrà ricevuto e trovato conformi i documenti (8). In particolare, la banca negoziatrice non può rivalersi sulla banca emittente se i documenti sono persi per strada.

E' analogo a questo caso quello in cui la negoziazione di una L/C sia ristretta ad una banca indicata nel credito e questa non riceva un preciso mandato a pagare. La banca negoziatrice ha quindi il diritto di chiedere il rimborso al beneficiario se la banca emittente non paga per qualsiasi causa.

Qualora la L/C richieda *tratte a scadenza dilazionata a carico della banca che ha disposto il credito o dell'ordinante*, la banca intermediaria è sempre banca negoziatrice anche se negozia su istruzioni della prima (9).

(8) Charles BONToux, *Considerations sur la lettre de crédit commerciale comparée au crédit documentaire irrévocable non confirmé*, Revue de la Banque, Bruxelles, 1960, p. 272.

(9) WARD, HARFIELD, *op. cit.*

Le precedenti osservazioni non si riferiscono ai casi in cui la banca che ha disposto la L/C abbia *nominato un'altra banca come trassata oppure abbia autorizzato una banca specificata a negoziare* gli effetti tratti sulla banca emittente o sull'ordinante. In questi casi la banca intermediaria è mandataria della prima ed ha diritto al rimborso, se ha assolto il mandato correttamente. L'art. 8 delle « norme uniformi » stabilisce: « Il pagamento, l'accettazione o la negoziazione contro documenti che appaiono conformi alle condizioni del credito, effettuati da una banca in tal senso autorizzata, obbligano la parte che ha dato l'autorizzazione a ritirare i documenti ed a rimborsare la banca che ha effettuato il pagamento, l'accettazione o la negoziazione ».

Tali L/C sono analoghe alle tipiche aperture di credito documentario. Le prime come le seconde affidano alla banca intermediaria un *doppio mandato*: di notificare il credito al beneficiario e di pagare ai propri sportelli od accettare le tratte.

I diritti del beneficiario o del negoziatore delle tratte nei confronti della banca intermediaria dipendono dai termini dell'avviso del credito da parte di quest'ultima. Secondo un esperto ⁽¹⁰⁾, la banca intermediaria, facendo la notifica pur limitandosi ad avvisare l'impegno della banca che ha aperto il credito senza assumere impegni propri, accetta implicitamente il mandato a pagare sulle proprie casse a meno di fatti gravi che impediscano alla banca emittente di fare fronte al suo impegno. Perciò, in base a questa tesi, il beneficiario avrebbe il diritto di fare affidamento sul pagamento da parte della banca che ha notificato il credito. Nell'opinione invece di un giurista inglese ⁽¹¹⁾, qualora la banca intermediaria, che abbia ricevuto un preciso mandato dalla banca emittente, si *astenga dall'assumere qualsiasi impegno nell'avvisare il credito al beneficiario*, questi, il negoziatore delle tratte ed ovviamente l'ordinante, il quale non ha un rapporto contrattuale con la banca intermediaria, possono citare in giudizio la banca emittente ma non la banca intermediaria. Prevale tale opinione, la quale, giova notare per inciso, è conforme alle « norme uniformi » che affermano all'art. 3 che « il credito irrevocabile può essere notificato al beneficiario tramite altra banca (banca avvisante), senza impegno per quest'ultima ».

Se tuttavia la banca intermediaria utilizza il credito, giudicando i documenti conformi alle condizioni della L/C, essa *implicitamente accetta il mandato* e perciò accetta la tratta o paga il beneficiario senza rivalsa sullo stesso, qualora non venga rimborsata dalla banca che ha disposto la L/C. La giurisprudenza è orientata generalmente in questo senso, sebbene sia divisa.

(10) S. EPSCHTEIN, Ch. BONTOUX, *Securités et précarités du Crédit Documentaire*, Dunod, Parigi, 1964.

(11) GUTTERIDGE, *op. cit.*

Conseguentemente per un'azienda con scarsa rispondenza finanziaria è più facile utilizzare queste L/C poichè invece nelle L/C di negoziazione la banca intermediaria, pagando « salvo buon fine », deve valutare anche il rischio di mancato rimborso da parte del beneficiario nell'eventualità che la banca emittente non paghi.

Nelle L/C considerate come nelle aperture di credito documentario la banca intermediaria ha l'*incarico dell'esame dei documenti*, contrariamente alle L/C di negoziazione nelle quali tale esame spetta alla banca emittente, sebbene la banca intermediaria lo faccia anch'essa per controllare la validità della garanzia rappresentata dalla L/C, come già menzionato. Pertanto, nell'esame dei documenti di utilizzo delle prime prevalgono i criteri della banca intermediaria, mentre nell'esame dei documenti delle seconde prevalgono i criteri della banca emittente. Inoltre, quando la banca ha il mandato di utilizzare il credito, essa, a differenza della banca negoziatrice, ha diritto al rimborso della banca emittente se i documenti sono persi nella posta.

Si è fatto cenno che la banca intermediaria indicata nella L/C come *trassata o autorizzata a pagare non ha rivalsa sul beneficiario qualora non venga rimborsata dalla banca emittente*. La banca intermediaria ha però diritto al ricupero dal beneficiario di somme pagate per errore, cioè nel caso che i documenti non fossero in ordine, anche se i documenti fossero accompagnati da una tratta con l'indicazione (molto rara) « without recourse », a meno che il beneficiario abbia in buona fede assunto degli obblighi verso terzi in seguito all'utilizzo del credito, per esempio avendo acquistato a sua volta i documenti di spedizione. Questo principio è stato affermato in numerose azioni giudiziarie.

La tratta a scadenza dilazionata diviene peraltro uno strumento indipendente se perviene ad un possessore in buona fede che non conosca i termini del credito, il quale perciò non è tenuto ad osservarli. Ciò è vero sebbene tali tratte portino l'indicazione della L/C, poichè, se fossero condizionate dai termini del credito, non sarebbero più « bills of exchange ». Si deve ricordare in proposito la famosa frase di Lord Herschell (17): « Non vorrei vedere la dottrina della conoscenza presunta ("constructive notice") introdotta nella legge dei titoli di credito ("negotiable instruments") ». E' peraltro degno di nota che le sentenze al riguardo sono poche. In particolare, in un'azione di un possessore in buona fede di tratte relative ad una L/C contro la banca emittente, che aveva rifiutato il pagamento adducendo il motivo di un'imperfezione dei documenti, il tribunale affermò che tale motivo sarebbe stato accolto soltanto se il possessore delle tratte fosse stato a conoscenza di questo fatto quando aveva acquistato le tratte (18).

Qualora l'esportatore non conosca la situazione della banca che emette la L/C od abbia dubbi sulla sua capacità di onorare il proprio impegno oppure preveda restrizioni valutarie nel paese dell'importatore, difficoltà di

trasferimento di divise da quel paese, od una guerra, con la conseguente impossibilità della banca di fare fronte alle proprie obbligazioni, egli potrà cercare di cautelarsi richiedendo l'impegno addizionale di una primaria banca, generalmente del suo paese, di onorare le tratte emesse dall'esportatore o di pagare purchè questi osservi tutte le altre condizioni del credito, indipendentemente da ciò che possa succedere alla banca estera. In questo caso l'esportatore chiederà al suo cliente di dare istruzioni alla banca emittente affinché faccia *confermare* il credito da una banca di fiducia dell'esportatore stesso.

L'impegno assunto dalla banca che conferma è chiaramente definito dall'art. 3 delle « norme uniformi »: « Quando la banca emittente autorizza un'altra banca a confermare il proprio credito irrevocabile e quest'ultima agisce in conformità, tale conferma costituisce per la banca confermante un impegno inderogabile a dare debita esecuzione alle clausole di pagamento o di accettazione, o, nel caso di credito utilizzabile mediante negoziazione di tratte, a negoziare le tratte stesse senza rivalsa verso il traente ».

Si osserva per inciso che ovviamente *soltanto un credito irrevocabile può essere confermato*. Il credito confermato viene utilizzato presso le casse della banca confermante. Appare esservi un notevole consenso di opinioni nella giurisprudenza inglese ed americana sugli obblighi imposti dalla conferma alla banca intermediaria nei confronti del beneficiario in pieno accordo con le « norme uniformi ».

Quando è stato utilizzato il credito, la posizione della banca confermante è praticamente la stessa di quella della banca intermediaria indicata nella L/C come trassata od autorizzata a pagare e cioè la banca confermante non ha rivalsa sul beneficiario qualora non venga rimborsata dalla banca emittente, a meno che abbia accettato la tratta, o pagato, *per errore*, perchè i documenti non erano conformi alle condizioni del credito. La conferma aggiunge quindi soltanto *l'impegno della banca intermediaria ad utilizzare il credito* indipendentemente dalla possibilità della banca emittente di *onorare le sue obbligazioni* ⁽¹²⁾.

CASI

- (1) *Equitable Trust Co. of New York v. Dawson Partners Ltd.*, 1926.
- (2) *International Banking Corp. v. Barclays Bank*, 1925.
- (3) *The Cape Asbestos Co. v. Lloyd Bank*, 1921; anche *Giddens v. Anglo-African Produce Co.*, 1923.
- (4) *O' Meara Co. v. National Park Bank of New York*, 1925.

(12) George MARAIS, *Du crédit confirmé en matière documentaire*, Paris, R. Pichon, 1953.

- (5) *Continental National Bank v. First National City Bank of New York*, 1934.
- (6) *Urquhart Lindsay & Co. v. Eastern Bank*, 1922; vedi anche *Dexters Ltd. v. Schenker & Co.*, 1923; *Moss v. Old Colony Trust Co.*, 1923.
- (7) *Kingdom of Sweden v. New York Trust Co.* (1949).
- (8) *Harper v. Hochstin*, 1921.
- (9) *Frey v. Sherburne and National City Bank*.
- (10) *Davis O' Brien Lumber Co. Ltd. v. Bank of Montreal*, 1951.
- (11) *Chartered Bank of India, Australia and China v. Macfayden*, 1895.
- (12) *American Steel Co. v. Irving National Bank*.
- (13) *Welster v. Cecil* (1861) ed altre.
- (14) *Moralice (London) Ltd. v. E. D. & F. Man*, 1950.
- (15) *F. H. Rayner & Co. Ltd. v. Hambros Bank Ltd.*, 1942.
- (16) *Courteen Seed Co. v. Hongkong and Shanghai Banking Corp.*, 1927.
- (17) *London Joint Stock Bank v. Simmons*, 1892.
- (18) *Bank of Taiwan v. Union National Bank*, 1924; vedi anche *Sassoon v. International Banking Corp.*, 1927.

LEGAL CASES CONCERNING COMMERCIAL LETTERS OF CREDIT IN COUNTRIES GOVERNED BY
THE COMMON LAW.

In countries governed by the common law, the legal characteristics of commercial letters of credit are largely defined by decisions of the courts, rather than by legal doctrine which in this field seems to be less advanced than commercial customs.

The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits codified by the International Chamber of Commerce, having been formally accepted by many countries, are applied to complete and clarify those features of a letter of credit which are not explicitly set forth and, if they are referred to in the letter of credit, become a part of the contractual clauses. However, the letters of credit as well as the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits must, of course, be interpreted in the light of the local law which establishes the limits of the contractual obligations of the interested parties.

The present brief survey of legal cases is confined to the relationships between the issuing bank, the intermediary bank, if any, and the beneficiary in the instance of revocable, irrevocable and confirmed letters of credit.

RECENSIONI

CHARLES K. COBB, jr. e Francesco FORTE (Corrispondente), assistiti da Boleslaw A. Boczek, *Taxation in Italy*, Chicago, Commerce Clearing House, Inc., 1964, pp. LIV-868, \$ 19.00.

NORR, Martin e KERLAN Pierre (corrispondente), *Taxation in France*, ivi, 1966, pp. LXXI-1241, \$ 25.00.

CHIRELSTEIN Marvin A., DAY Langdon, OWENS Elisabeth A., SURREY Stanley S., (Corrispondente), *Taxation in the United States*, ivi, 1963, pp. LXXII-1444, \$ 27.50 (con supplemento per il 1964).

Presentiamo ai lettori tre fra le più recenti monografie facenti parte della « World Tax Series », predisposta dalla Harvard Law School, nel suo International Tax Program. La collana, che ha ormai numerosi anni di vita, comprende (oltre alle monografie qui presentate) volumi dedicati ai sistemi fiscali dei seguenti paesi: Australia, Brasile, India, Messico, Gran Bretagna, Svezia, Germania, Colombia.

Il modo migliore di illustrare la collana stessa è probabilmente quello di riportare la nota di presentazione dell'editore: « Nel 1951, il Consiglio Economico e Sociale delle Nazioni Unite ha preso, su raccomandazione della Commissione Fiscale, una deliberazione che prevedeva la pubblicazione di un servizio di informazione, su scala mondiale, sulle leggi fiscali nazionali e sulla loro applicazione.

« La Harvard Law School offrì la propria collaborazione a questa impresa. Funzionari dell'ONU, operando in stretto collegamento coi professori della Facoltà di Giurisprudenza, prepararono un sommario e uno schema organizzativo per la prevista collezione relativa ai sistemi fiscali nazionali. La "World Tax Series" è stata promossa dallo "International Tax Program" della Harvard Law School con l'incoraggiamento di esperti fiscali delle società e con l'aiuto finanziario di oltre cento società e fondazioni. I manoscritti sono predisposti in collaborazione con corrispondenti stranieri e previa consultazione con funzionari del Segretariato delle Nazioni Unite.

« La "World Tax Series" mira a conseguire due obiettivi fondamentali: descrivere ogni sistema fiscale nel suo contenuto legislativo ed amministrativo, ed esporre ciascun sistema in modo da poter essere comparato, punto per punto, con gli altri. Ciascun volume contiene la descrizione del sistema fiscale di uno Stato, un esame particolareggiato (svolto sotto titoli uniformi) delle imposte sul reddito e la trattazione di altre imposte importanti ».

Il volume sull'Italia, che risale al 1964, è il frutto della collaborazione tra i membri dell'Università di Harvard, ed in particolare di Mr. C. K. Cobb jr., assistito da Mr. B. A. Boczek, ed il Prof. F. Forte dell'Università di Torino.

La materia è divisa (adottando lo schema uniforme di ripartizione della materia scelto per tutta la collana) come segue. Nella Parte 1^a (« Description of the Tax System ») vi sono i capitali « Introduction to the Tax System » (contenente tra l'altro notizie storiche, dati statistici sull'importanza dei vari tributi, le norme costituzionali che hanno o possono avere rilievo in campo tributario), « Summary of Taxes on Income », « Taxes on Capital » (che — probabilmente per ragioni di uniformità d'esposizione con gli altri volumi della collana — raggruppa l'imposta sulle società per la componente patrimoniale, l'imposta sulle obbligazioni, le imposte sulle successioni, le imposte sulle donazioni, le imposte sugli incrementi di valore delle aree fabbricabili), « Taxes on Transactions » (in genere le imposte indirette).

La II^a Parte (« Analysis of the Income Tax ») tratta in particolare delle imposte sui redditi, prendendo in esame le categorie dei contribuenti, la determinazione del reddito imponibile, il reddito derivante dall'esercizio di un'impresa, il reddito di lavoro (autonomo e subordinato), i redditi di capitale, i redditi derivanti da attività speciali (ad es. assicurazioni e banche), gli aspetti internazionali della tassazione dei redditi, il computo delle imposte, la procedura amministrativa e giudiziaria.

Per esigenze di uniformità con gli altri volumi della collana, vengono trattate insieme — in questa parte — le varie imposte sui redditi (reddito dominicale ed agrario, fabbricati, ricchezza mobile, complementare, società, ed anche l'imposta di famiglia).

Nella III^a Parte (« Analysis of Taxes other than Income tax ») sono prese in esame l'imposta generale sull'entrata e l'imposta di registro.

Lo studioso, e più ancora il pratico italiano, potranno trovare un considerevole aiuto in questa collana sotto due diversi profili. Da un lato, per esporre ad uno straniero i particolari problemi ed aspetti del sistema fiscale italiano (e l'uniformità dello schema espositivo, seguita nei vari volumi, costituirà certo un aiuto per lo straniero, dato che l'uniformità comporta in fondo anche un raggruppamento uniforme dei vari problemi). Dall'altro, per acquistare una visione precisa delle legislazioni fiscali straniere, delle quali sempre più frequentemente si deve tener conto con l'aumentare dei contatti internazionali, anche in Paesi che, come l'Italia, non sono per tradizione forti investitori all'estero.

Naturalmente, in questo come in altri campi, la difficoltà maggiore per chi cura i volumi è rappresentata dalle continue modificazioni della legislazione fiscale: ma questo non è, e non può essere, un appunto alla Harvard Law School (che, anzi, prepara aggiornamenti e nuove edizioni), ma, semmai, ai Governi che hanno sempre fretta di cambiare.

R. NOBILI

FRISELLA VELLA, Giuseppe, *Risparmio disponibile e risparmio indotto*. Palermo, « Economia e Credito », 1967.

Idea fondamentale di questo saggio è che alla base della formazione del risparmio vi è la funzionalità del sistema economico e, per esso, la sua struttura concreta.

L'analisi delle tre categorie che danno luogo alla formazione del risparmio, e cioè il risparmio volontario, il risparmio forzato ed il risparmio indotto, portano, infatti, a concludere che alla base vi è sempre il reddito, già formato quando si tratta di risparmio disponibile, in corso di formazione quando si tratta di risparmio indotto. La

produttività della struttura economica, cioè l'impiego ottimale delle risorse, da cui dipende in definitiva, l'entità del reddito, si pone quindi come limite alle possibilità di formazione sia del risparmio volontario, sia del risparmio forzato, sia infine del risparmio indotto; quest'ultimo stimolato da nuove attività produttive messe in moto con finanziamenti creati dal nulla (credito ex nihilo ed emissione di moneta).

Il principio che la formazione del risparmio dipende dal reddito può apparire pacifico, ma in realtà non lo è. L'utilità della sua riaffermazione risulta con tutta chiarezza a coloro che vedono con preoccupazione fiorire una messe di modelli miracolisti che, dimenticando l'interdipendenza che sta alla base del funzionamento del sistema economico, esaminano alcuni aspetti particolari della realtà colti nelle manifestazioni quantitative e senza alcuna preoccupazione per le deformazioni patologiche in esse contenute, per trarre conclusioni eleganti da un punto di vista formale, però equivocate o illusorie alla luce della logica economica. Ad esempio, spesso alla base di molteplici modelli di sviluppo sta la confusione tra spesa pubblica ed investimento, vale a dire tra interventi volti ad erogare mezzi finanziari senza alcuna preoccupazione sulla loro produttività e interventi che danno luogo alla formazione di nuovo reddito appunto perché produttiva è la struttura economica in cui si inseriscono.

Tornare alla chiarezza della logica economica ed alla interdipendenza tra i fenomeni della realtà appare, quindi, giustamente al Frisella Vella un'esigenza imprescindibile da additare specialmente ai giovani studiosi. I vantaggi che è dato trarre da tale impostazione si possono vedere dall'analisi condotta in ordine alla formazione del risparmio forzato e del risparmio indotto.

In ordine al risparmio forzato e con riferimento specifico al prelievo coattivo ad opera dello Stato, si possono individuare due limiti: il primo nella destinazione della spesa: il secondo in ordine agli effetti del prelievo.

Lo Stato sociale moderno svolge essenzialmente due funzioni: a) contribuisce alla crescita delle produzioni nazionali; b) favorisce la redistribuzione del reddito. Nello svolgere tali funzioni grave errore sarebbe se lo Stato, spinto da interessi di parte o da pressioni demografiche, trascurasse di orientare la propria azione verso il risultato positivo dell'incremento della produzione: si tratterebbe d'una vera e propria confisca a danno di alcuni e nell'interesse di altri. D'altro lato, se lo stato, preoccupato solo di venire in possesso dei maggiori mezzi finanziari, spingesse la pressione tributaria oltre il limite della capacità contributiva scardinando il sistema dei prezzi, verrebbe meno ad uno dei suoi fondamentali compiti di Stato sociale moderno, che è quello di garantire la stabilità del sistema economico e di assicurare la giustizia nella ripartizione del carico tributario. In merito, il Frisella Vella ritiene opportuno basare il sistema tributario d'un paese sulle imposte indirette le quali, distribuendosi più equamente e con minore costo amministrativo e sociale sulla capacità contributiva dei singoli, meglio si prestano alle funzioni tributarie; infatti è preferibile colpire i consumi nell'atto della loro scelta nel mercato piuttosto che il reddito quando ancora non si sa qual è la sua effettiva formazione e disponibilità; basta pensare alla distinzione fra redditi variabili e redditi fissi.

L'esame della categoria del risparmio indotto è ugualmente importante perché consente di inserire il fenomeno monetario in modo sostanziale nell'analisi della realtà economica superando, con argomentazioni alquanto diverse da quelle che sono date riscontrare nella dottrina moderna, il dualismo tra l'analisi reale di tipo classico e l'analisi monetaria di tipo keynesiano.

Il risparmio indotto è una componente del risparmio globale derivante dal potere collettivo che la moneta consente di esercitare sul funzionamento globale del sistema. La creazione di mezzi monetari dal nulla, attraverso la apertura di credito allo scoperto, ovvero dall'emissione di carta moneta, mette in moto capacità produttive del sistema altrimenti inutilizzate, ovvero utilizzate in modo scarsamente produttivo. Quindi, attraverso l'esercizio del potere collettivo della moneta, che l'analisi macroeconomica consente di scoprire ed utilizzare convenientemente, lo Stato e gli istituti di credito possono imprimere direttive al funzionamento del sistema economico modificandone le capacità spontanee di formazione del reddito. Ovviamente, al riguardo, tutto dipende dalla produttività degli interventi adottati, perchè mancando tale requisito la spesa pubblica verrebbe a distruggere il potere d'acquisto che lo Stato s'era procurato attraverso il prestito gratuito dell'emissione monetaria. Praticamente, il moltiplicatore, anzichè avere effetti positivi funzionerebbe all'indietro dando luogo ad un moltiplicatore eversivo.

Come si vede, nell'inserire i fenomeni monetari nell'analisi della realtà economica, il Frisella Vella, mette in rilievo soprattutto gli effetti macroeconomici che dalla manovra monetaria scaturiscono in ordine alla formazione del reddito.

Altro collegamento tra analisi monetaria ed analisi reale è la modifica della struttura dei prezzi in dipendenza del loro grado di vischiosità, fenomeno questo che influisce notevolmente sulla formazione del risparmio. In tal modo viene suggerita una strada diversa da quella correntemente seguita dagli studiosi nel tentativo di conciliare analisi reale ed analisi monetaria. L'effetto di Pigou, com'è noto ripreso ed approfondito dal Patinkin sotto il nome di *real balance effect*, viene posto in discussione dall'operare del fenomeno della vischiosità dei prezzi. D'altra parte, attraverso la teoria del capitale disposizione, cui si ricollega il risparmio indotto, si dà modo di individuare una interdipendenza tra fenomeni reali e fenomeni monetari ben più importante del noto cash balance effect.

Il Frisella Vella ritiene al riguardo che attraverso l'inserimento del risparmio indotto nella offerta globale del risparmio si possa tornare alla teoria classica e neo-classica sulla formazione del tasso d'interesse, senza peraltro distaccarsi dalla teoria keynesiana. La disputa tra concezione classica e keynesiana in ordine al tasso d'interesse appare quindi superabile non, come da più parti è stato sostenuto, nel considerare la teoria reale valida nel lungo periodo e quella monetaria nel breve periodo, bensì formulando una spiegazione unitaria del tasso d'interesse che risulta dall'integrazione della teoria classica sulla domanda ed offerta di risparmio oggettivo con il risparmio indotto, la cui origine va ricollegata ai fenomeni monetari su cui si era soffermato in particolare il Keynes.

VINCENZO FAZIO

SINGH A. & WHITTINGTON G. in collaboration with BURLEY H. T., *Growth, Profitability and Valuation. A Study of U. K. Quoted Companies*, Department of Applied Economics, Occasional Papers: 7, Cambridge University Press, Londra, 1968, pp. 323, 50 s.

Negli ultimi decenni l'attenzione di numerosi economisti si è diretta ai processi dell'espansione e dello sviluppo economico, considerando, in via generale, fenomeni aggregati, e solo di recente, particolarmente nei paesi anglosassoni, sono apparsi in

numero cospicuo rilevanti opere teoretiche ed empiriche sulla crescita della singola azienda, concernenti le determinanti di tale processo e le relazioni tra esso la « dimensione » e la « redditività » dell'azienda, tra esso e le fonti di finanziamento, per elucidare solo alcune delle preminenti questioni poste ⁽¹⁾.

In questa fioritura di contributi si colloca il presente lavoro, che empiricamente indaga le relazioni tra differenti attributi dell'azienda: l'« espansione », la « dimensione », la « redditività », le « valutazioni di borsa » del capitale d'impresa ed altre caratterizzazioni dell'azienda individuale, focalizzando costantemente l'attenzione sulla « crescita », considerata la principale variabile dipendente.

A tal scopo gli Autori hanno raccolto, elaborato ed interpretato dati contabili e dati finanziari (offerti questi ultimi dalle borse valori) relativi a 450 aziende con titoli quotati in borsa, appartenenti a quattro diversi settori industriali, osservando un esteso lasso di tempo — dai sei ai dodici anni —.

La parte prima del libro è meramente descrittiva e accoglie i concetti impiegati nella misurazione della « crescita », della « redditività », della « dimensione » aziendale, le distribuzioni di frequenza delle aziende investigate, classificate in relazione a ciascuna delle predette possibili misure ed una analisi preliminare delle interrelazioni fra svariati attributi di queste aziende, congiuntamente alle matrici dei coefficienti di correlazione semplice tra ciascuna coppia di variabili. Completa la prima parte un profilo dettagliato di alcuni settori dell'economia del Regno Unito, a livello di micro-economica, per il periodo 1948-60.

Nella parte successiva, nucleo analitico del lavoro, si dà risposta e spiegazione a disparate questioni concernenti la velocità di espansione, la misura dei risultati economici, la « dispersione » dei saggi di crescita o dei saggi di reddito delle vaste aziende in rapporto ad unità di dimensioni minori; ed ancora, si analizza l'intensità di relazione fra « crescita » e « redditività », in connessione a disparati settori e a diversi periodi temporali, per percepire una eventuale variabilità.

D'altra parte si pongono anche quesiti più complessi, volti ad elucidare, per entità di stessa dimensione e di stessa « capacità di reddito », le relazioni tra il processo di crescita aziendale e la valutazione propria del mercato finanziario oppure tra il detto processo e le variabili della politica finanziaria. Da un punto di vista strettamente pratico ha rilievo il tentativo di ricerca della prevedibile misura di espansione futura dell'azienda sulla base di rilevazioni consuntive.

Tutta la ricerca delineata si sviluppa entro uno schema analitico particolare, muovendo dall'ipotesi che la distribuzione dei saggi di crescita possa riguardarsi come implicanza di un semplice processo stocastico, noto come « Legge dell'Effetto Proporzionato » ⁽²⁾.

Va sottolineato che lo studio recensito è tuttavia da considerarsi « preliminare », sia per la natura e le limitazioni poste dai dati disponibili, pur così copiosi e variamente elaborati con non semplici procedimenti statistici — si pensi, ad esempio, allo

⁽¹⁾ Cfr. JERY Y. and SIMON H. A., *Business Firm Growth and Size*, in « American Economic Review », marzo 1964; MARRIS R. L., *Economic Theory of Managerial Capitalism*, Londra, 1964; PENROSE E. T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, 1959.

⁽²⁾ Tale tipo di modello stocastico, oggetto di grande attenzione nelle investigazioni recenti dei processi di espansione aziendale non solo nel Regno Unito ma anche negli U.S.A., fu proposto originariamente dal GIBRAT (*Les Inégalités Economiques*, Parigi, 1931).

scarso numero di settori investigati — sia nei rispetti della serie limitata di enunciati posti in discussione. In particolare non si è saggiata la validità empirica di almeno alcuni dei più recenti modelli teoretici della crescita aziendale, pur trattando direttamente di molteplici ipotesi proprie delle nuove « teorie dell'azienda ». Poichè l'indagine fa esplicito riferimento ad istituti funzionanti durevolmente, l'analisi non si estende a più complessi modelli stocastici che impongono conoscenze dettagliate dei processi di insorgenza e di estinzione delle aziende.

A differenza di molte altre analisi econometriche, emerge uno sforzo di presentazione delle risultanze, comparate poi con le conclusioni di consimili studi nord-americani, in maniera intelligibile anche al lettore non particolarmente familiare con le questioni svolte.

Il contenuto conoscitivo e la funzione informativa dell'opera rivelano un complemento fondamentale e necessario, oltre che, sotto molti rispetti, una ricerca intrinsecamente illuminante e feconda.

G. GALASSI

MAIZZA Paolo, *Istituti e società finanziarie*, Bari, Cacucci, 1965, p. 347.

Istituti e società finanziarie sono quelle aziende che concedono prestiti e finanziamenti in genere, senza essere legittimate, secondo le norme vigenti, a raccogliere il risparmio tra il pubblico sotto forma di deposito. L'Autore ne traccia le caratteristiche generali, ne delimita i confini, le distingue da altre aziende similari e ne studia i benefici effetti sul risparmio, la liquidità ed il sistema economico generale. Si rileva che attualmente l'impresa è priva, nel nostro paese, di un apposito istituto legislativo che la disciplini e configuri compiutamente. Una regolamentazione giuridica sarebbe invece consigliata da molteplici ragioni di ordine sociale, economico e tecnico-aziendale. Tra le ragioni di ordine economico, è ricordata l'importanza di un allineamento dell'azienda in esame — in quanto soggetto del sistema creditizio — agli orientamenti monetari e creditizi dei pubblici poteri.

Occupandosi dei problemi concernenti l'organizzazione della società finanziaria, il Maizza studia i fattori influenti sulla sua dimensione, le relazioni con l'ambiente, con le aziende simili e con lo Stato, ed i rapporti con il mercato.

Quanto alla gestione dell'azienda, sono analizzate le forme di gestione tipiche; i suoi mezzi operativi; le sue condizioni di equilibrio finanziario e di liquidità; l'equilibrio economico, le strutture del reddito e del capitale di periodo e la variabilità dell'andamento economico; gli influssi del saggio ufficiale di sconto.

L'ultima parte è dedicata allo studio dei problemi della rilevazione.

Il lavoro costituisce senza dubbio un ottimo inquadramento della problematica economico-aziendale relativa alle imprese finanziarie. Il suo pregio è aumentato dagli ampi riferimenti alle aziende analoghe operanti in Inghilterra, America, Francia e Germania.

FRANCESCO MOSCHETTI

STEFANI G., *Finanziamento e tassazione delle imprese pubbliche in Italia, Francia e Gran Bretagna*, « Collana di studi dell'Istituto di Economia e Finanza dell'Università di Ferrara », Padova, Cedam, 1968, p. 263.

Il lavoro è di particolare interesse per l'importanza via via crescente delle imprese pubbliche e perchè l'argomento in esame non aveva fino ad ora trovato una trattazione soddisfacente.

L'autore considera i diversi modi quantitativi e qualitativi del finanziamento delle imprese pubbliche (non finanziarie) italiane, francesi e britanniche, le varie forme della loro tassazione, la particolare funzione di esse nel vasto ambito dell'economia pubblica. A più riprese si mette in luce nell'esposizione il legame tra la condotta delle imprese pubbliche e la politica economica e finanziaria nazionale.

Il libro si fa apprezzare in quanto l'accurata analisi è costantemente congiunta allo sforzo di generalizzazione e sintesi. Sarà senza dubbio utile agli studiosi di economia pubblica e agli uomini politici.

F. M.

STAGER Richard - GRAF Adolf, *Rechtskunde für Kaufleute*, Zürich, Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, 1959, pp. XVI-447.

Nell'intento dell'autore dovrebbe trattarsi di un'opera a metà strada tra il lavoro puramente divulgativo e il lavoro scientifico. Si può dire che l'intento è sufficientemente raggiunto anche se, come sempre succede in opere del genere, l'intento pratico ha finito per prevalere sull'aspetto puramente scientifico. D'altronde bisogna ammettere che non è facile mantenere aspirazioni scientifiche quando in 426 pagine di testo deve trovar posto tutto il diritto che può interessare le più diverse categorie di operatori economici, e cioè oltre agli istituti di diritto commerciale vero e proprio (commercianti, registro di commercio, società commerciali, cambiale, assegno ecc.), la teoria generale delle obbligazioni e dei contratti, i singoli contratti, il diritto industriale, nozioni di diritto processuale civile, il fallimento, il diritto tributario, le assicurazioni sociali e private. Comunque è un libro che può essere interessante anche ai lettori italiani che vogliono avere una informazione rapida e generica sul diritto della Confederazione Elvetica.

F. M.

ITALIA Vittorio, *La denominazione nel diritto pubblico*, Milano, Giuffrè, 1966, pp. XVIII-210.

Ampia disamina di un tema, come dice l'autore nell'introduzione, complesso, poco esplorato, e di interesse attuale, data la continua creazione di nuovi enti e soggetti e l'intensificarsi dei rapporti fra essi. Lo studio è diviso in tre parti: la prima è dedicata ad un profilo sistematico generale della denominazione nel diritto pubblico, la seconda ad un esame dettagliato della denominazione delle persone giuridiche pubbliche e dei soggetti pubblici non personificati (Stato, Regioni, Province, Comuni, istituzioni di assistenza e beneficenza, istituti di credito, università, associazioni, partiti politici, sindacati, ecc.), la terza parte infine comprende l'esame delle denominazioni di quegli oggetti e di quei beni che sono disciplinate da specifiche disposizioni pubblicistiche (strade, vie, piazze, navi, scuole ecc.).

F. M.

KLOTEN Norbert, *Die Eisenbahntarife im Güterverkehr*, Tübingen, J. C. B. Mohr, 1959, p. 224.

L'autore studiando la formazione dei prezzi nel trasporto ferroviario delle merci si propone di eliminare i principi tradizionali ormai inconciliabili con le concezioni moderne dei costi e dei prezzi. Dopo aver analizzato la struttura dell'offerta e della domanda nel trasporto ferroviario delle merci e le varie classi di tariffe, elabora dei sistemi tariffari molto vicini al reale e modificabili al variare delle singole condizioni di mercato. Sono trattati anche i temi della coordinazione e della integrazione nel trasporto. Il libro è di grande aiuto per lo studioso, il politico e il pratico interessati all'economia dei trasporti.

F. M.

MALTA A., *Nouvelles tables financières*, Paris, Dunod, 1963, pp. 216.

Si tratta di nuove tavole finanziarie ottenute mediante un calcolatore elettronico. Costituiscono uno strumento di lavoro che permetterà un guadagno di tempo apprezzabile per gli attuari, gli esperti finanziari ed i contabili delle grandi amministrazioni economico-finanziarie, delle compagnie di assicurazione e delle banche.

F. M.

ANTHONY Robert, *Essentials of Accounting*, Massachusetts, Addison-Wesley, 1964, p. 130.

E' un testo di contabilità chiaro e pratico per autodidatti. Si descrivono la terminologia e la buona pratica contabile nei loro aspetti fondamentali attraverso una serie successiva di prove e di test che trovano soluzione in altra parte del testo.

F. M.

Atti del 1° Convegno di studi su temi di contabilità nazionale, Istituto per la contabilità nazionale, Roma, 1966, p. 474.

Il volume raccoglie le relazioni e i dibattiti tenuti a Roma al 1° Convegno di studi sulla contabilità nazionale dal 29 settembre al 1° ottobre 1966. La prolusione dell'Onorevole Giuseppe Pella affronta il tema: « *La contabilità nazionale ed il suo impiego* »; le relazioni principali sono state tenute dal Prof. Antonino Giannone su: « *I conti del capitale e del reddito nel quadro della contabilità nazionale* » e dal Prof. Agostino De Vita sul tema: « *Esame comparativo delle contabilità nazionali dei vari paesi* ». Quattordici comunicazioni completano l'apporto teorico di questo Convegno.

CORRIGE - Testo rettificato della nota 12 a p. 366, Numero di aprile 1968:

secondo la traduzione in « latino » del Gambino si deve intendere per moneta « esterna » quella moneta creata dal sistema creditizio a fronte di un indebitamento « esterno » rispetto al pubblico, mentre per moneta interna va intesa quella creata dal sistema creditizio a fronte di un indebitamento del medesimo pubblico che detiene la moneta stessa.

RELAZIONI ALLE ASSEMBLEE SOCIETARIE

autostrade S. p. A.

(GRUPPO I.R.I.)

RELAZIONE ALL'ASSEMBLEA PER L'ESERCIZIO 1967

Martedì 14 maggio, si è riunita in seconda convocazione l'Assemblea della Società « Autostrade » che ha approvato il bilancio 1967.

	In esercizio		In costruzione		In programma		TOTALE	
	Km	%	Km	%	Km	%	Km	%
Autostrade « IRI »	1.487	67%	435	19%	309	14%	2.231	100%
Autostrade ANAS e privati	890	33%	1.295	48%	496	19%	2.681	100%
Totale Italia	2.377	48%	1.730	36%	805	16%	4.912	100%

Il Presidente Cav. Lav. Ing. Fedele Cova, ha innanzitutto ricordato l'avvenuta promulgazione di una nuova legge di iniziativa del Ministero dei LL.PP. che modifica profondamente le condizioni della concessione in corso fra la Società e lo Stato, rimuovendo le difficoltà insorte per il completamento del programma autostradale di cui alla legge del 1961, n. 729, e proiettando l'attività della Società verso la realizzazione di un piano aggiuntivo.

Le difficoltà che avevano in pratica bloccato gli appalti per il completamento della autostrada Adriatica, (raccordo di Ravenna, Ancona-Pescara, Vasto-Canosa di Puglia), erano principalmente di carattere economico. Il costo del programma di cui alla legge 729 era infatti stato stimato, a prezzi 1961, in lire miliardi 742 nella convenzione con lo Stato del 2.2.1962.

L'aumento del costo della mano d'opera, verificatosi in misura rilevante nel triennio 1962-1964, l'adeguamento delle tecniche costruttive alle nuove esigenze emerse dall'esperienza acquisita, la necessità di nuovi impianti per maggiormente garantire la sicurezza del traffico, **le numerose varianti ai progetti richieste da Enti Pubblici Centrali e Locali**, sono stati gli elementi che hanno concorso ad una lievitazione dei costi per un importo oggi stimato in lire miliardi 400, per l'intera rete in concessione.

Tra le principali varianti tecniche basti citare la prevista installazione delle barriere protettive sullo spartitraffico, e l'adozione di spartitraffici della larghezza di 12 ml. per le costruzioni ancora da eseguire; l'aggiunta di banchine di sosta continue su tutte le autostrade in esercizio ed in costruzione, la previsione di corsie riservate agli autotreni nei tratti con forti pendenze, la riduzione delle pendenze longitudinali, e l'adozione di raccordi a raggio variabile fra rettilinei e curve. Infine l'adozione di pavimentazioni di portanza più adeguata al crescente incremento del traffico merci.

La legge promulgata il 28.3.1968, porta alla risoluzione dei problemi esposti; il contributo dello Stato rimane quello già stanziato colle leggi n. 463 del 1955, e n. 729 del 1961, in modo che nessun nuovo onere aggiuntivo viene posto a carico dell'erario per fare fronte ai maggiori costi che si sono indicati.

Tutti gli oneri di costruzione ed esercizio delle autostrade di cui all'attuale concessione, così come quelli relativi alle autostrade del piano aggiuntivo, restano a carico esclusivo della Società.

La determinazione delle autostrade del piano aggiuntivo sarà però subordinata ad un criterio economico, e cioè alla condizione che gli introiti complessivi della intera rete, (piano attuale e piano aggiuntivo), siano valutabili in misura pari ai costi di costruzione.

I maggiori costi di costruzione, dell'attuale e del nuovo piano, saranno coperti, per il raggiungimento di tale pareggio, attraverso un adeguamento delle tariffe di pedaggio. Nel caso di aumento del traffico

che portasse ad utili di gestione, questi saranno acquisiti dalla Società nella misura massima dell'8% del capitale sociale; gli utili eccedenti saranno versati allo Stato.

La legge prevede che la durata della concessione sia fissata all'anno 2003, e che lo statuto sociale limiti l'attività della Società alla sola gestione e costruzione delle autostrade concesse; fissa infine la composizione del collegio sindacale in 4 membri designati dai Ministeri dei LL.PP., del Tesoro, del Bilancio e delle PP.SS.

LE AUTOSTRADE IN EUROPA E IN ITALIA

Con l'apertura al traffico di nuovi tronchi per circa 900 km. l'Europa ha potuto sfiorare « quota diecimila ». Va però rilevato che circa il 60% della rete europea si localizza all'interno di Italia e Germania dando così origine a situazioni di squilibrio nei rapporti fra i vari Paesi. (Germania Occidentale km 3.607; Italia 2.377; Francia 1.000; Inghilterra 870).

L'Italia con 282 km aperti al traffico nel corso del 1967, ha raggiunto un nuovo primato europeo. Tale traguardo non è fenomeno episodico ma fa seguito ad un ritmo che ha permesso dal 1961 in poi di mettere ogni anno a disposizione degli automobilisti italiani, una media di quasi 200 km per anno di nuove autostrade. Il confronto con la media per lo stesso periodo, di 130 km per la Germania Federale, di 124 per la Francia, e di 106 per l'Inghilterra è tutto a vantaggio del nostro Paese.

La situazione autostradale italiana al 31.12.1967 può pertanto sintetizzarsi come segue:

LE AUTOSTRADE IN CONCESSIONE ALLA SOCIETÀ

Nel campo delle nuove costruzioni, l'esercizio 1967 ha segnato la punta massima di investimenti che si possono riassumere nelle seguenti cifre:

Lavori a base d'asta e opere complementari nel 1967 L. 99.002.576.840; Espropriazioni indennizzi e spese generali per la progettazione e la costruzione L. 13.655.929.948; Totale investimenti L. 112.658.506.788.

Il totale degli investimenti della Società al 31.12.1967 è così passato da L. 538.538.666.166, a Lire 651.197.172.954.

In particolare per le varie autostrade in costruzione i lavori sono proseguiti a seconda delle previsioni salvo in quei casi in cui ragioni di forza maggiore o intervenute richieste di varianti, hanno provocato ritardi.

Per la **Como-Chiasso**, è ormai completato il tratto dallo svincolo di Como alla Strada Statale 35, mentre sul lotto di congiunzione col piazzale doganale si è in forte ritardo a causa della rielaborazione del progetto richiesto dalle autorità italiane e svizzere in conseguenza degli accordi intervenuti per la nuova dogana di Brogeda. Ci auguriamo di poter aprire al traffico in via provvisoria il tratto fino alla Strada Statale 35, in attesa del completamento da parte degli organi statali del piazzale e dei nuovi edifici di dogana.

Per la **Rapallo-Sestri Levante** malgrado le notevoli difficoltà tecniche (sono previste 13 gallerie e 21 opere d'arte per una estensione pari al 60% della lunghezza totale del tronco), la percentuale media di avanzamento dei lavori è giunta al 44%.

Per la **Ferrara-Padova**, un intralcio alla programmata conduzione delle opere è dipeso dai ritardi registrati per le pratiche burocratiche, relative alla bonifica da ordigni bellici, nonché dalle soluzioni progettuali per gli allacciamenti della autostrada nella zona terminale di Padova. La percentuale media di avanzamento dei lavori è del 29% circa.

Per la **Avellino Sud-Canosa**, che comprende l'attraversamento dell'Appennino Meridionale, le zone interessate al tracciato si sono dimostrate fra le più impegnative e difficili, sia per l'aspetto orografico che per la natura geologica dei terreni. L'avanzamento medio complessivo dei lavori è di circa il 45%.

Per la **Rimini-Ancona** i lavori, superate le difficoltà tecniche e burocratiche, hanno raggiunto il 44%. Si prevede l'apertura al traffico del tratto Nord fino a Fano con anticipo sulle previsioni di programma.

Sulla **Pescara-Vasto** risolti i non facili problemi connessi all'allacciamento con la zona industriale della Valle del Pescara, i lavori hanno raggiunto un avanzamento medio del 52%.

* * *

In complesso le previsioni di apertura al traffico di tronchi in costruzione si possono così riassumere:

Nel 1968: Rimini-Riccione-Cattolica-Fano; Ferrara (Pratinovi) - Ferrara Nord (Fiume Po); Rapallo-Chiavari e Lavagna-Sestri Levante; Como (Grandate) - Ponte Chiasso (allacciamento S.S. 35); Raccordo di Bari.

Nel 1969: Chiavari-Lavagna (Ponte sull'Entella); Fano-Ancona Sud; Ferrara Nord (Fiume Po) - Boara (Fiume Adige) - Padova (raccordo autostrada Serenissima); Ponte Chiasso (allacciamento S.S. 35) - Valico doganale Brogeda; Avellino Sud-Canosa; Pescara-Vasto.

ESERCIZIO

Nel campo dell'esercizio, per fare fronte al continuo incremento del traffico, si è dato corso ad un programma pluriennale di rafforzamento delle pavimentazioni, e si è dato inizio alla sistemazione dello spartitraffico con la installazione di barriere di sicurezza.

Nel corso del 1967 l'entrata in servizio della Tangenziale di Bologna, e dei tratti colleganti le autostrade liguri in esercizio, oltre a consentire una più regolare e completa utilizzazione della rete, rappresentano un importante contributo alla soluzione dei problemi connessi al traffico dei centri urbani di Bologna e Genova, che sono stati liberati dal traffico in transito.

Nel 1967 sono stati percorsi sull'intera rete sociale, 7.656.067.309 km contro i 6.399.732.369 del 1966, con un incremento del 19,63%. Tale variazione è dovuta sia all'incremento delle autostrade già in esercizio negli anni precedenti che a quello dei nuovi tronchi.

In particolare per le autostrade in esercizio sia nel 1966 e 1967, il traffico in veicoli teorici giornalieri (media annuale di un veicolo tipo che percorra l'intera autostrada), è il seguente (in ordine decrescente di valori del traffico):

AUTOSTRADE	Veicoli teorici giornalieri		Incremento in percento
	nel 1966	nel 1967	
Milano-Brescia	27.255	28.583	+ 4,87
Genova-Serravalle	21.222	23.005	+ 8,40
Milano-Bologna	17.460	19.562	+12,04
Milano-Laghi	16.484	19.069	+15,68
Bologna-Firenze	15.706	17.494	+11,38
Firenze-Mare	14.527	15.779	+ 8,62
Firenze-Roma	11.909	13.359	+12,18
Roma-Napoli	11.723	13.070	+11,49

Il tasso di incremento è abbastanza uniforme, con le eccezioni della Milano-Laghi (15,68% massimo), e della Milano-Brescia (4,87% minimo), ove si avvertono i sintomi di rallentamento dovuto ai limiti di capacità dell'autostrada, già raggiunti nelle ore di punta.

Gli incidenti riferiti a 100 milioni di veicoli-chilometro sono scesi nel totale dall'indice 108 del 1966, a quello 99 del 1967; è restato invece costante a 3 l'indice degli incidenti mortali. L'esame dei valori degli incidenti mortali denota però una diminuzione di quelli dei veicoli passeggeri cui ha fatto riscontro un forte aumento di quelli dei veicoli merci passati da 3,72 a 5,68.

Il personale ammonta a 2.142 unità di cui 980 esattori, e 332 salariati. Rispetto al 1966 l'aumento è stato di 42 unità pari al 2,20% dovuto esclusivamente all'assunzione di esattori per coprire i posti di lavoro dei tronchi entrati in esercizio nell'anno.

Nel settore della formazione dei quadri intermedi è stato realizzato un primo corso di addestramento per un più efficiente ed articolato servizio. Per fare fronte alle punte estive di traffico, si è ottenuta dal Ministero del Lavoro, l'autorizzazione per l'assunzione a termine durante i mesi estivi di personale destinato a rafforzare il servizio di esazione pedaggi. Le attività assistenziali sono state migliorate sia per le colonie, che per le borse di studio, i prestiti per l'acquisto alloggi, e le attività sportive e ricreative.

Le Pubbliche Relazioni sono state sviluppate attraverso la diffusione dei documentari « Viaggio sull'Autostrada del Sole » e « Dieci anni di autostrade in Italia ». La Rivista « Autostrade » ha svolto una efficace azione informatrice sia nel campo tecnico che in quello divulgativo. Anche « Autostrade-Cronache Aziendali » ha accentuato il suo carattere di giornale per il personale, con la presentazione di problemi strettamente connessi con l'attività dei dipendenti.

* * *

L'assemblea dopo l'approvazione del bilancio ha proceduto alla elezione dei seguenti amministratori per il triennio 1968-69-70: Calabria avv. Fausto, Corazza dr. Bruno, Cova dr. ing. Fedele, De Amicis dr. ing. Sergio, Medugno dr. Leopoldo, Orlandi gr. uff. Antonio, Santucci dr. ing. Ennio.

Ha nominato per lo stesso triennio 1968-69-70 presidente del collegio sindacale il prof. Giuseppe Mancino, sindaci effettivi il dr. Arnaldo Del Sonno, dr. Gastone Spinola, dr. Alberto Rolli e il prof. Domenico Amodeo; Sindaci supplenti il dr. Domenico Bernardi e il dr. Colombo Monini.

Il consiglio riunitosi il 15 maggio 1968 ha confermato presidente del consiglio di amministrazione il cav. del lav. ing. Fedele Cova, vice presidente il cav. del lav. Antonio Orlandi, vice presidente e amministratore delegato il dr. ing. Ennio Santucci e amministratore delegato il dr. ing. Sergio De Amicis.

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

SOCIETÀ PER AZIONI — SEDE IN MILANO

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

CAPITALE SOCIALE L. 40.000.000.000 - RISERVA L. 12.250.000.000

Assemblea generale ordinaria del 26 aprile 1968.

Presieduta dal dott. Raffaele Mattioli, si è tenuta venerdì 26 aprile, in Milano, l'Assemblea generale ordinaria degli Azionisti della Banca Commerciale Italiana.

Il Presidente dott. Mattioli ha dato lettura della Relazione del Consiglio di Amministrazione, la quale sottolinea le difficoltà in cui si è svolto l'esercizio, premuto da un lato dalla sfrenata concorrenza che aggravava il costo dei depositi d'ogni genere, dall'altro dagli accresciuti oneri per il personale. La banca, tuttavia, ha potuto ulteriormente aumentare la sua raccolta, che è giunta ormai a sfiorare i tremila miliardi, e parallelamente ha dato un ulteriore vigoroso impulso ai suoi impieghi, aumentati nella media dell'anno del 12,1/2%. Solo con questo allargamento della base operativa ha potuto compensare, fino a un certo punto, la riduzione del margine tra il rendimento medio degli impieghi e il costo medio dei fondi a disposizione.

La Relazione inquadra questi risultati in un esame approfondito della situazione del mercato monetario e finanziario, segnalando le mutazioni intervenute e i loro effetti su entrambi quei mercati, specialmente in seguito alla emissione ininterrotta di obbligazioni, in parte a debito dello Stato e di agenzie parastatali, e in larga parte assorbite nel portafoglio delle banche. Questa situazione riflette, a sua volta, la convivenza nella nostra economia di « mano pubblica » e « iniziativa privata », con prevalenza attuale della prima, e fa desiderare un rafforza-

mento della seconda, attraverso il rimpatrio dei capitali emigrati e altre misure miranti a irrobustire l'organismo e le capacità delle borse valori.

La Relazione ricorda i rimedi più urgenti: l'esenzione per un certo numero di anni degli aumenti di capitale dall'imposta sulle società, l'allargamento del listino, il crisma legislativo alla formazione di *investment trust*, la modifica della cedolare e la abolizione della nominatività azionaria.

Sono questi i presupposti, conclude la Relazione, di ogni seria riforma di struttura, sia nel campo specifico degli investimenti, sia in quelli più vasti del sistema fiscale e del regime giuridico delle società.

* * *

L'Assemblea ha approvato la Relazione del Consiglio di Amministrazione nonchè quella del Collegio Sindacale.

Ha pure approvato il bilancio chiuso al 31 dicembre 1967 ed il proposto riparto degli utili, con l'aumento della riserva ordinaria a L. 12.750.000.000 e la assegnazione di un dividendo dell'8½% al capitale sociale.

L'Assemblea ha quindi ratificato la nomina ad Amministratore del dott. Francesco Cingano, già chiamato a far parte del Consiglio, per cooptazione, in sostituzione del dimissionario on. dott. Carlo Ronza.

L'Assemblea ha inoltre proceduto alla nomina del Collegio Sindacale, scaduto di carica per compiuto triennio, rieleggendo i Sindaci uscenti Signori: dott. Aldo Cicoletti, Presidente del Collegio, Avv. Gad-
do Luciano Ichino, dott. Franco Jorio, dott. Ugo Tabanelli, dott. Co-
stantino Zubbani, Sindaci effettivi; dott. Domenico Bernardi, dott. Fausto
Persegani, Sindaci supplenti.

* * *

Nella seduta del Consiglio di Amministrazione, tenutasi subito dopo l'Assemblea, sono stati rieletti Presidente il dott. Raffaele Mattioli e Vice-Presidenti il dott. ing. Giovanni Folonari e l'avv. Corrado Franzì.

Amministratori Delegati sono il dott. Carlo Bombieri e il dott. Francesco Cingano.

Bilancio al 31 Dicembre 1967

ATTIVO

Cassa	L.	111.691.233.692
Fondi presso l'Istituto di emissione	»	191.829.938.651
Fondi disponibili presso Banche	»	152.014.549.072
Buoni del Tesoro ed altri Titoli di Stato	»	388.124.945.749
Titoli garantiti dallo Stato	»	29.752.893.582
Valori di proprietà:		
Azioni	L.	11.185.387.109
Obbligazioni:		
industriali e diverse	L.	9.154.273.645
fondiarie	»	76.176.827.556
»		96.516.488.310
Partecipazioni:		
Affiliaz. bancarie estere	L.	154.646.925
Mediobanca	»	2.527.610.000
Credito		
Fondario	»	3.488.000.000
»		6.170.256.925
Crediti per cassa:		
Portafoglio	L.	453.467.652.838
dont riscontato:		
95.534.922.853		
Conti Correnti e Corrispondenti debitori	L.	1.685.688.815.584
Riparti	»	8.726.993.281
»		2.147.883.461.703
Crediti non per cassa:		
Debitori per avalli e fideiussioni	L.	268.972.714.326
Debitori per crediti confermati	L.	58.774.442.994
Debitori per accettazioni	L.	8.753.844.000
»		336.501.001.320
Effetti per l'incasso	»	108.681.733.338
Partite varie e transitorie	»	47.805.869.796
Stabili di proprietà ad uso filiali e diversi	»	160.337.000
Mobili ed impianti	»	1
»		3.617.132.709.139
Valori in deposito:		
a garanzia	L.	327.960.792.036
a custodia	»	1.560.172.156.347
»		1.888.132.948.383
»		5.505.265.657.522

PASSIVO

Capitale Sociale	L.	40.000.000.000
Riserva	»	12.250.000.000
Azionisti Conto dividendo	»	6.551.801
Raccolta:		
Depositi a risparmio e Libretti di Conto Corrente	L.	470.039.305.606
Conti Correnti e Corrispondenti creditori	L.	2.423.709.160.618
Assegni in circolazione	L.	53.348.973.409
»		2.947.097.439.633
Cessionari di effetti riscontati	»	95.534.922.853
Impegni di firma:		
Creditori per avalli e fideiussioni	L.	268.972.714.326
Creditori per crediti confermati	L.	58.774.442.994
Accettazioni commerciali	L.	8.753.844.000
»		336.501.001.320
Cedenti di effetti per l'incasso	»	108.720.955.572
Partite varie e transitorie	»	68.397.562.296
Risconto a favore Esercizio 1968	»	4.691.368.675
Avanzo utili Esercizi precedenti	»	35.598.187
Utile netto dell'Esercizio	»	3.897.308.802
»		3.617.132.709.139
Depositi di Valori:		
a garanzia	L.	327.960.792.036
a custodia	»	1.560.172.156.347
»		1.888.132.948.383
»		5.505.265.657.522

Conto Profitti e Perdite

SPESA ED ONERI

Costo della « Raccolta » per:		
interessi sui Depositi a risparmio e Libretti di Conto Corrente	L.	13.395.454.830
interessi sui Conti Correnti	L.	77.753.627.472
»		91.149.082.302
Stipendi ed oneri per il personale	»	64.690.078.649
Spese di Esercizio	»	7.435.200.707
Imposte e Tasse	»	12.929.258.213
Ammortamento Immobili ed Impianti	»	747.190.013
»		3.897.308.802
Utile netto dell'Esercizio	L.	180.848.118.686

RENDITE

Reddito degli impieghi ed investimenti per:		
interessi su fondi disponibili presso Banche	L.	13.471.218.984
cedole su Valori e Partecipazioni	L.	2.166.099.590
interessi, sconti e provvigioni su Crediti per cassa	L.	121.450.726.716
reddito immobili	L.	1.400.034.495
»		158.488.079.785
Proventi di intermediazione e diversi	»	22.360.038.901
»		180.848.118.686

PAGAMENTO DIVIDENDO

Il dividendo dell'otto e mezzo per cento per l'esercizio 1967 sulle azioni sociali è pagabile, sotto deduzione dell'imposta cedolare d'acconto, a partire da lunedì 29 aprile 1968, presso tutte le filiali della Banca in Italia, contro presentazione dei certificati per la stampigliatura.
Milano, 26 aprile 1968.

BANCA D'AMERICA E D'ITALIA

Società per Azioni - Capitale versato e riserva L. 9.000.000.000

SEDE SOCIALE E DIREZIONE GENERALE: MILANO, Via Manzoni 5

Affiliata della

Bank of America

Giovedì 4 aprile, presso la Sede Sociale in Milano ha avuto luogo, presieduta dal Signor Roland Pierotti, l'Assemblea degli Azionisti della Banca d'America e d'Italia, convocata in sede ordinaria e in sede straordinaria.

La relazione del Consiglio di Amministrazione, nella prima parte delinea in una chiara sintesi i principali aspetti delle vicende economiche internazionali e della congiuntura del nostro Paese, con particolare riferimento all'evoluzione dell'attività finanziaria e creditizia.

In tale quadro viene riferito sull'attività della Banca che ha conseguito ulteriori, notevoli progressi attraverso l'ampliamento della propria sfera di azione e lo sviluppo delle transazioni più aderenti all'evoluzione dei mercati e alle nuove esigenze degli operatori economici all'interno e all'estero.

Degni di particolare nota sono i risultati conseguiti nella «raccolta»; i depositi a risparmio ed i conti correnti di corrispondenza segnano un incremento di 109 miliardi 660 milioni, pari al 21 per cento circa, passando da 522 miliardi 833 milioni a 632 miliardi 493 milioni.

Uno sviluppo apprezzabile ha segnato anche l'attività di erogazione del credito nelle consuete forme, nonché l'attività di investimento.

Lo sviluppo degli altri settori di lavoro ed in particolare delle transazioni con l'estero, trova espressione nella notevole dinamica dei conti «rischio» per i cosiddetti crediti di firma, per le negoziazioni di titoli a termine e cambi a consegna, ecc.

A proposito dell'attività sempre più estesa svolta nel settore estero, vengono sottolineati i proficui rapporti con la consociata Bank of America che rafforza sempre più le proprie posizioni in tutti i principali mercati del mondo.

Nel programma di espansione dell'attività della Banca sul piano internazionale sono degne di nota le iniziative concernenti la costituzione di una società finanziaria nel Lussemburgo denominata FINABAI Société Financière S. A., l'assunzione di una partecipazione nella ADEIA Investment Company S. A., Lussemburgo, le partecipazioni assunte nella Società Finanziaria Centro Italia «Centrofianziaria», Perugia, e nella Finanziaria Regionale Friuli Venezia Giulia S.p.A., Trieste.

L'utile netto dell'esercizio, dopo aver provveduto ad ammortamenti, svalutazioni e accantonamenti vari per complessive L. 1.361.578.055, risulta di L. 1.150.601.528 (per il 1966 L. 913.480.449).

L'Assemblea ha deliberato:

- l'approvazione del bilancio al 31 dicembre 1967;
- la distribuzione agli azionisti di un dividendo di L. 30 lorde per azione (complessive L. 780 milioni per n. 26 milioni di azioni, contro L. 520 milioni distribuite lo scorso anno in ragione di L. 40 lorde per n. 13 milioni di azioni); il dividendo è pagabile dal 5 corrente presso tutte le Filiali della Banca;
- la destinazione di L. 254.748.604 alla riserva ordinaria che ammonta così a L. 6.400 milioni;
- la nomina dei Consiglieri di Amministrazione: Agnelli Dott. Umberto, Blattner Robert, Cattani Dott. Attilio, Cazzaniga Cav. Lav. Dott. Vincenzo, Costa Cav. Lav. Dott. Angelo, Frua De Angeli Cav. Lav. Carlo, Giannini Hoffman Claire, Lambert Barone Léon, Lauro Cav. Lav. Ing. Giuseppe, Marchi Dott. Ing. Ferruccio, Marconi Cav. Lav. Prof. Mario, Olivetti Dott. Roberto, Palma Cav. Lav. Dott. Franco, Peterson Rudolph A., Pierotti Roland, Polli Cav. Gr. Cr. Vincenzo, Rovelli Ing. Nino, Tonello Dott. Antonio, Vuccino Cav. Lav. Carlo F.

Inoltre detta Assemblea, in sede straordinaria, ha deliberato la modifica dell'art. 23 dello Statuto Sociale (riunioni del Consiglio di Amministrazione).

A seguito delle deliberazioni adottate dal Consiglio di Amministrazione nella riunione tenuta subito dopo l'Assemblea, le cariche sociali risultano così conferite:

- Presidente Onorario: Conte Achille Olcese.
- Consiglio di Amministrazione: Presidente: Costa Cav. Lav. Dott. Angelo — Vice Presidente: Polli Cav. Gr. Cr. Vincenzo — Amministratore Delegato e Direttore Generale: Dott. Antonio Tonello.
- Comitato Esecutivo: Presidente: Dott. Antonio Tonello — Vice Presidente: Cav. Gr. Cr. Vincenzo Polli — Membri: Cav. Lav. Dott. Angelo Costa, Cav. Lav. Ing. Giuseppe Lauro, Dott. Roberto Olivetti, Cav. Lav. Carlo F. Vuccino.

Assemblea dei Soci della Banca Mutua Popolare Agricola di Lodi

Domenica 31 marzo presso la Sede dell'Istituto in Lodi si è tenuta l'annuale Assemblea ordinaria dei Soci, convocata per esaminare le risultanze del bilancio al 31.12.1967.

Alla riunione, presieduta dal Presidente della Banca Dott. Gino Biasini, hanno partecipato numerosi Soci oltre i componenti del Consiglio d'Amministrazione e del Collegio Sindacale.

Su invito del Presidente il Direttore Generale Rag. Furio Gallani ha letto la relazione del Consiglio d'Amministrazione e l'Avv. Tomaso Caccialanza quella dei Sindaci.

La relazione, dopo alcune brevi annotazioni a carattere nazionale e locale, ha illustrato ai soci le poste più significative del bilancio sottolineando il costante progredire dell'Istituto.

Il dato che maggiormente evidenzia questo incessante sviluppo è quello dei depositi che sono passati da L. 38.769.211.355 nel 1966 a L. 43.631.798.182 nel 1967.

Pure gli impieghi sono sensibilmente aumentati e così tutte le altre voci del bilancio. Operati gli opportuni ammortamenti ed accantonamenti si è determinato un riparto dell'utile (L. 125.081.661) che prevede oltre alle assegnazioni alle fondazioni a favore del Personale ed alle opere di pubblica utilità e beneficenza, il passaggio al fondo di riserva ordinario di L. 18.000.000 e la distribuzione di un dividendo di L. 120 per azione da nominali L. 500, esente dall'imposta cedolare.

I Soci hanno approvato all'unanimità il bilancio ed il riparto utili.

Si è proceduto infine alla nomina delle cariche sociali che risultano così distribuite: Consiglio d'Amministrazione: Presidente Dott. Gino Biasini, Vice Presidente Dott. Paolo Del Forno; Consiglieri: Dott. Carlo Cantamessi, Dott. Angelo Cazzulani, Avv. Giovanni Chiesa, Francesco Corvi, Rag. Ercole Faruffini, Carlo Marzagalli, Luciano Molinari, Dott. Ing. Angelo Parisio, Rag. Cesare Scandroglio, Dott. Franco Senna, Geom. Enrico Staffini, Dott. Ing. Enrico Tosi.

Collegio Sindacale - Effettivi: Avv. Tomaso Caccialanza, Dott. Giovanni Benvenuto, Avv. Bassano Bianchini, Rag. Gianni Mantovani, Rag. Luigi Mascolo; Supplenti: Dott. Ambrogio Minoja, Dott. Valerio Toninelli.

Direzione: Rag. Furio Gallani Direttore Generale; Rag. Alfredo Novellati Vice Direttore Generale.

IL DIVIDENDO E' GIA' IN PAGAMENTO.

BANCA TOSCANA

SOCIETÀ PER AZIONI

Capitale Sociale: L. 4.000.000.000 (Versato: L. 2.500.000.000)

Riserva Ordinaria: L. 2.455.000.000

SEDE SOCIALE: FIRENZE

Nella Sede Sociale di Palazzo Portinari Salvati in Firenze, ha avuto luogo il 27 Aprile 1968 l'Assemblea Ordinaria e Straordinaria dei Soci della Banca Toscana, cui hanno partecipato 76 Azionisti rappresentanti n. 21.939.671 azioni.

Il Presidente Gr. Uff. Avv. Danilo VERZILI, dopo un ampio esame della situazione economica della Regione, ha posto in risalto il soddisfacente andamento della Banca e particolarmente il forte incremento verificatosi sia nella raccolta dei mezzi che negli impieghi, nonché l'efficienza dei servizi dell'Istituto messi a disposizione degli operatori economici della Toscana.

Successivamente, l'Amministratore Delegato Gr. Uff. Dott. Aurelio Gandini ha dato lettura della relazione del Consiglio dalla quale è emerso:

— il cospicuo aumento dei depositi che, incrementatisi nella percentuale del 19,54%, notevolmente superiore alla media nazionale, hanno oltrepassato 364 miliardi;

— l'apprezzabile incremento del volume delle operazioni in ogni settore, con particolare riguardo agli impieghi con la clientela, che, accresciutisi del 35,10%, hanno superato 170 miliardi;

— l'UTILE NETTO, di E. 444.115.727, superiore a quello del precedente esercizio e che può ritenersi del tutto soddisfacente anche in considerazione del continuo aumento delle spese generali; utile che consente di destinare oltre 168 milioni alla Riserva, di provvedere alla consueta assegnazione al Fondo per opere di beneficenza e di corrispondere il dividendo nella misura del 9%.

BILANCIO AL 31 DICEMBRE 1967

ATTIVITA'		PASSIVITA'	
Cassa e disponibilità a vista	L. 34.486.695.315	PATRIMONIO SOCIALE	
Valori di proprietà dell'Istituto	» 106.424.543.694	Capitale Sociale L.	2.500.000.000
Partecipazioni	» 538.519.113	Riserva ordinaria »	2.286.800.369
Riporti attivi	L. 4.202.677.395	Riserva Rischi	
Portafoglio	» 69.682.608.169	(L. 27 luglio 1962	
Conti correnti		n. 1228) »	65.272.420 L. 4.852.072.789
garantiti	» 14.738.278.131	Dep. a risparmio L.	135.881.781.132
Conti correnti ordinari	» 76.465.224.624	Conti correnti con Clienti e Corrispondenti	» 228.231.634.399
Mutui e finanziamenti speciali (Legge 27-7-1962, n. 1228)	» 5.427.922.640		
	L. 170.516.710.959	Assegni circolari	L. 364.113.415.531
Banche e Corrispondenti	» 39.096.438.458	Cedenti di effetti all'incasso	» 3.601.203.100
Portafoglio incasso	» 41.190.968.022	Fondo Liquidazione Personale	» 6.876.095.147
Debitori diversi	» 3.695.224.822	Fondo ammortamento immobili	» 979.192.413
Debitori per avalli, fidejussioni, accettazioni per c/terzi	» 3.177.703.832	Creditori Diversi	» 10.582.813.324
Immobili	» 3.638.188.003	Avalli, fidejussioni, accettazioni per c/terzi	» 3.177.703.832
Mobilio e Impianti	» 1	Risconto passivo per interessi e commissioni	» 3.055.625.019
Investimenti a fronte del Fondo di Liquidazione del Personale	» 166.572.350	Azionisti per utili esercizi precedenti	» 9.456.114
	L. 402.931.564.569	Utili precedenti da ripartire	» 1.952.303
Valori in deposito	» 53.041.178.643	Utile netto dell'esercizio	» 444.115.727
Depositari di valori	» 91.757.211.946		
	L. 547.729.955.158	Depositi di valori	L. 402.931.564.569
		Valori presso terzi	» 53.041.178.643
			» 91.757.211.946
			L. 547.729.955.158

Udita la relazione del Presidente del Collegio Sindacale, Comm. Dott. Mario Tanini, e dopo l'intervento di alcuni Azionisti, l'Assemblea ha approvato — all'unanimità — la Relazione, il Bilancio Patrimoniale ed Economico e la distribuzione dell'utile, come proposto dal Consiglio.

In sede straordinaria è stato deliberato l'aumento del Capitale sociale da L. 2.500 milioni a L. 4.000 milioni, e la conseguente modifica dell'art. 6 dello Statuto Sociale.

Le nuove azioni da L. 100 ciascuna — godimento 1° luglio 1968 — verranno offerte in opzione ai vecchi azionisti al prezzo di L. 125 ciascuna (franco di spese) in ragione di tre azioni nuove per ogni cinque possedute. Il dividendo, nella misura del 9%, è pagabile dal 30.4.1968.

Il Consiglio di Amministrazione, riunitosi subito dopo, ha provveduto all'assegnazione delle seguenti cariche sociali: Presidente: VERZILI Gr. Uff. Avv. Danilo; Amministratore Delegato: Pagliazzi Prof. Dott. Paolo; Segretario del Consiglio: Giovannoni Rag. Gioacchino.

BANCO DI ROMA - Banca di Interesse Nazionale

Società per Azioni

Capitale L. 25.000.000.000 - Riserva L. 9.400.000.000

Assemblea Ordinaria del 20 Aprile 1968

Si è riunita a Roma, sotto la Presidenza dell'Avv. Vittorino Veronese, l'Assemblea Generale Ordinaria degli Azionisti del Banco di Roma, per l'approvazione del Bilancio al 31 dicembre 1967 e del relativo Conto Profitti e Perdite, e la ripartizione dell'utile di esercizio.

La relazione del Consiglio di Amministrazione, dopo una breve disamina delle vicende economiche internazionali, e dopo aver messo in evidenza i dati più significativi registrati nel 1967 nella nostra economia, ha illustrato l'attività svolta dall'Istituto, e la sua ulteriore espansione nei diversi settori di lavoro.

Esse si riflettono:

- nei « mezzi », che hanno raggiunto l'ammontare globale di L. 2.049 miliardi, con un incremento, rispetto al 1966, di L. 315 miliardi, pari al 18,20%;
- negli « impieghi » che sono saliti a L. 1.451 miliardi, con un aumento, nell'anno, di L. 213 miliardi, pari al 17,20%;
- nel sempre adeguato volume delle disponibilità di tesoreria, il cui importo somma a L. 851 miliardi e rappresenta circa il 40% dei mezzi di terzi.

Dopo aver accennato alla valida assistenza fornita dal Banco alla clientela, per il tramite delle Filiali, degli Uffici di Rappresentanza e delle Affiliate, la relazione ha messo in particolare evidenza il lavoro compiuto dal Banco di Roma (Ethiopia) Sh. Co., che — costituito nel febbraio del 1967 — nello scorso ottobre ha potenziato la propria struttura organizzativa, aprendo una filiale ad Addis Abeba.

Sebbene le spese generali siano ancora aumentate, e il margine fra reddito e costo del denaro si sia ulteriormente ridotto, il Conto Economico chiude con un utile netto di L. 2.630.238.623 (nel 1966, L. 2.100.244.375); in base a tali risultati, l'Assemblea ha deliberato di attribuire, come in passato, L. 500.000.000 alla riserva, che si eleva così a L. 9.400.000.000, di assegnare al capitale sociale un dividendo dell'8,50% (dividendo esercizio 1966: 8,50% pro-rata) e di riportare a nuovo il residuo utile di oltre L. 75 milioni.

Bilancio al 31 Dicembre 1967

ATTIVO		PASSIVO	
Cassa	L. 89.851.801.897	Capitale sociale	L. 25.000.000.000
Depositi presso l'Istituto di Emissione e il Tesoro	» 195.755.089.325	Riserva	» 8.900.000.000
Disponibilità presso altre Banche italiane ed estere	» 314.945.100.078	Depositi a risparmio e libretti di conto corrente	» 533.376.036.425
Buoni Ordinari del Tesoro, Titoli di Stato, garantiti dallo Stato e Obbligazioni	» 250.918.017.768	Corrispondenti e conti creditori	» 1.515.152.882.851
Azioni	» 864.114.414	Cessionari per portafoglio riscontato	» 50.252.154.916
Portafoglio	» 306.895.528.475	Assegni circolari	» 35.720.587.428
Portafoglio riscontato	» 50.252.154.916	Assegni ordinari	» 1.864.960.020
Riparti	» 11.893.831.750	Cedenti di effetti per l'incasso	» 79.199.102.590
Conti correnti garantiti	» 103.464.268.642	Creditori diversi	» 79.551.157.671
Corrispondenti e conti debitori	» 978.682.315.417	Accettazioni commerciali e aperture di credito documentarie	» 36.952.323.032
Debitori diversi	» 10.998.711.477	Avalli, fidejussioni e depositi cauzionali per conto terzi	» 187.041.745.281
Debitori per accettazioni commerciali e per aperture di credito documentarie	» 36.952.323.032	Risconti a favore dell'esercizio 1968	» 5.664.794.988
Debitori per avalli, fidejussioni e dep. cauzionali	» 187.041.745.281	Avanzo utili esercizi precedenti	» 70.052.659
Partecipazioni bancarie	» 11.252.644.566	Utile netto dell'esercizio	» 2.630.238.623
Immobili di proprietà	» 11.608.389.445		L. 2.561.376.036.484
Mobili e impianti	» 1		
	L. 2.561.376.036.484		
Conti d'ordine:		Conti d'ordine:	
Titoli a garanzia	» 289.362.275.997	Depositanti per garanzie e cauzioni	» 289.363.725.014
Titoli a cauzione	» 1.449.017	Conti titoli	» 1.159.282.068.746
Conti titoli	» 1.159.282.068.746		
Totale	L. 4.010.021.830.244	Totale	L. 4.010.021.830.244

E' stato inoltre nominato, per il triennio in corso (1968-1970), il nuovo Consiglio di Amministrazione nelle persone dei signori:

Di Consiglio rag. Guglielmo, Federici dott. ing. Fortunato, Magistrati Ambasciatore Massimo, Medugno dott. Leopoldo, Pacelli avv. Giulio, Ravano dott. Alberto, Ruta dott. Achille, Sette avv. ing. Pietro, Spada dott. Massimo, Tocchetti prof. ing. Luigi, Veronese avv. Vittorino.

Il Consiglio di Amministrazione, riunitosi dopo l'Assemblea, ha riconfermato nella carica di Presidente l'avv. Vittorino Veronese e in quella di Vice Presidente il dott. Massimo Spada.

Amministratori Delegati sono il rag. Guglielmo Di Consiglio e il dott. Achille Ruta.

BANCO DI NAPOLI

BILANCIO AL 31

Il Consiglio Generale del Banco di Napoli, riunitosi a Napoli in Sessione ordinaria il 30 aprile 1968 sotto la presidenza del Cavaliere del Lavoro Dott. Stanislao Fusco e con l'intervento del Direttore

ATTIVO

Cassa e somme disponibili a vista presso altri Istituti	L. 59.375.110.979
Depositi vincolati presso la Banca d'Italia ed altri Istituti	» 115.103.522.634
Valori dell'Azienda:	
— Buoni del Tesoro ordinari	L. 120.123.000.000
— Buoni del Tesoro poliennali	» 81.038.639.808
— Altri titoli emessi dallo Stato	» 16.538.142.811
— Obbligazioni di Istituti di Credito speciale	» 84.095.853.594
— Altre obbligazioni	» 6.529.782.843
— Azioni	» 10.581.669.578
	L. 318.907.088.634
	L. 493.385.722.247
Portafoglio:	
— Ordinario ed agrario	L. 211.336.186.554
— Operazioni a medio e a lungo termine	» 7.109.167.073
— Effetti riscontati	» 148.333.180.897
	L. 366.778.534.524
Conti correnti - saldi debitori	» 887.859.149.829
Anticipazioni	» 19.199.782.019
Riparti attivi	» 3.849.439.985
Mutui	» 234.285.360.052
	L. 1.511.972.266.409
Partecipazioni varie	L. 17.487.358.131
Partecipazioni alle Sezioni annesse	» 9.300.000.000
Immobili	» 26.787.358.131
	L. 2.005.357.988.656
Partite varie	L. 2.038.963.637.492
Ratei attivi	» 3.083.738.472
Risconto del passivo	» 3.622.380.038
Effetti ricevuti per l'incasso	» 684.258.579
Esattorie e Ricevitorie - saldi debitori	» 52.144.317.223
Valori d'investimento del Fondo trattamento di quiescenza:	» 138.291.917.700
— Immobili	L. 1.523.987.819
— Titoli	» 3.156.758.052
	L. 4.680.745.871
	L. 2.241.470.995.375
Debitori per accettazioni e documenti:	
— Debitori per accettazioni	L. 548.431.575
— Aperture di credito confermate	» 6.480.356.070
— Aperture di credito semplici	» 607.986.928
	L. 7.636.774.573
Avalli e fidejussioni	» 67.795.616.826
Corrispondenti c/ assegni in bianco	» 4.094.510.000
Valori di terzi in deposito	» 468.350.629.546
Depositari di titoli e valori	» 304.326.532.505
	L. 3.093.675.058.825

La raccolta, comprensiva dell'attività delle Sezioni e delle Filiali all'estero, ha raggiunto alla fine del 1967 l'ammontare di 1.738,3 miliardi, con un aumento del 10,0% rispetto alla consistenza di fine '66. Gli impieghi complessivi sono aumentati in misura considerevole, passando da 1.300,1 miliardi a fine 1966 a 1.512,0 miliardi a fine 1967, con uno sviluppo di 211,9 miliardi in valore assoluto e del 16,3% in termini percentuali.

In particolare, gli impieghi della Sezione di Credito Agrario hanno raggiunto i 191,9 miliardi conseguendo una percentuale di incremento del 12,0%; quelli della Sezione di Credito Fondiario si sono adeguati a 146,2 miliardi con un incremento del 20,13%; la Sezione di Credito Industriale, infine, ha effettuato impieghi per 59,3 miliardi, con un eccezionale incremento del 50,1%, dovuto in massima parte all'inserimento della Sezione nel settore dei crediti all'esportazione con pagamento dilazionato.

Di particolare interesse è apparsa l'attività nel settore delle operazioni finanziarie: le sottoscrizioni acquisite dal Banco si sono adeguate a 87 miliardi di lire e il lavoro di intermediazione ha registrato un notevole incremento nel volume degli affari e nei risultati economici. Il Banco ha promosso inoltre la costituzione di un fondo di investimenti internazionali, denominato « International Securities Fund - Société

ISTITUTO DI CREDITO DI DIRITTO PUBBLICO - FONDATA NEL 1539

CAPITALE DI FONDAZIONE E RISERVE L. 31.618.716.019

DICEMBRE 1967

Generale Prof. Salvatore Guidotti, ha approvato all'unanimità il bilancio al 31 dicembre 1967 della Azienda Bancaria e delle Sezioni annesse.

P A S S I V O

Depositi fiduciari	L. 645.266.000.802	
Buoni fruttiferi della Sezione Credito Industriale	» 34.580.240.000	L. 679.846.240.802
Conti correnti - saldi creditori	L. 753.718.917.102	
Conti correnti di pertinenza estera	» 78.214.597.683	» 831.933.514.785
		L. 1.511.779.755.587
Fondi di terzi in amministrazione		» 95.961.289.820
		L. 1.607.741.045.407
Cartelle di Credito Fondiario		» 130.572.922.975
		L. 1.738.313.968.382
Vaglia, fedi di credito e assegni in circolazione		» 43.825.777.289
Anticipazioni passive		» 74.734.407.932
Cessionari di effetti riscontati		» 148.333.180.897
		L. 2.005.207.334.500
Partite varie		» 8.368.824.928
Ratei passivi		» 18.133.737.771
Risconto dell'attivo		» 6.310.339.432
Cedenti di effetti per l'incasso		» 22.696.754.043
Esattorie e Ricevitorie - saldi creditori		» 135.841.183.909
		L. 2.196.558.174.583
Patrimonio		
Capitale di fondazione	L. 15.500.000.000	
Fondi di dotazione delle Sezioni	» 10.725.000.000	
Fondi di riserva	» 5.393.716.019	» 31.618.716.019
Fondo di ris. speciale a copertura rischi Credito Industriale		» 7.745.754.018
Utile netto 1967 a ripartire		» 867.604.884
Fondo trattamento di quiescenza		» 4.680.745.871
		L. 2.241.470.995.375
Accettazioni e documenti per conto terzi		» 7.636.774.573
Avalli e fidejussioni		» 67.795.616.826
Dotazione assegni in bianco		» 4.094.510.000
Depositanti terzi di valori		» 468.350.629.546
Titoli e valori depositati presso terzi		» 304.326.532.505
		L. 3.093.675.058.825

Anonyme » con sede nel Lussemburgo. L'iniziativa, la cui importanza è superfluo sottolineare, è per certi aspetti nuova in Italia. Il Fondo — di tipo « closed-end » — presenta una equilibrata diversificazione dei titoli in portafoglio, esteri e nazionali, ed è caratterizzato da un'operatività di gestione tendente anche al realizzo di utili addizionali, oltre quelli comuni a organismi del genere.

L'espansione degli scambi internazionali ha favorito un ulteriore sviluppo dell'attività nel settore estero, sotto i vari aspetti di aperture di credito dall'estero e sull'estero, incassi, sconti, finanziamenti, ecc. nonché sotto l'aspetto degli interventi sul mercato dell'euro dollaro diretti al reperimento di mezzi di tesoreria in divisa estera ed alla partecipazione a numerosi prestiti all'estero.

Il conto economico dell'Azienda Bancaria e delle Sezioni annesse si è chiuso con un utile netto complessivo di 867,6 milioni di lire, di cui 604,5 milioni sono stati destinati ai fondi di riserva.

Il patrimonio del Banco si eleverà pertanto a L. 32.223.184.138, oltre al fondo di riserva speciale a copertura rischi del Credito Industriale per L. 7.745.754.018.

BANCO DI SARDEGNA

Bilancio dell'Esercizio 1967

Nell'adunanza dei giorni 28-29 marzo, il Consiglio di amministrazione del Banco di Sardegna, istituto di credito di diritto pubblico con sede legale in Cagliari e sede amministrativa e direzione generale in Sassari, ha approvato i bilanci dell'Esercizio 1967 dell'Azienda bancaria e dell'annessa Sezione autonoma di credito fondiario. Hanno riferito al Consiglio il presidente dott. Vittorio Bozzo, il direttore generale signor Sergio Puritz e il presidente del Collegio sindacale dott. Vittorio Garofoli.

Il 1967 ha segnato per il Banco nuovi significativi traguardi.

I *movimenti globali* delle operazioni hanno raggiunto i 6.231 *miliardi*. Il totale generale dei bilanci ha superato i 373 *miliardi*. I *mezzi operativi*, fra « mezzi propri » e « mezzi provenienti dalle fonti esterne », ammontano a 278 *miliardi*.

La *massa fiduciaria* — depositi, conti correnti con la clientela, conti minori — è aumentata da 126 miliardi 177 milioni a 145 miliardi 768 milioni. I depositi sono distribuiti fra quasi 330 mila conti e libretti.

Gli *impieghi creditizi* dell'azienda bancaria, al netto dei finanziamenti agli ammassi obbligatori e dei crediti regionali di « assestamento », sono passati da 130,4 a circa 142,3 *miliardi*, così ripartiti per grandi gruppi di categorie economiche:

- agricoltura e alimentazione, bonifiche: miliardi 57,156;
- industrie, commerci non alimentari, enti pubblici, attività finanziarie, clientela non commerciale: miliardi 67,423;
- opere e servizi pubblici: miliardi 17,765.

La Sezione autonoma di credito fondiario ha erogato 1.697 milioni fra mutui in contanti e in cartelle, acconti e scarti ratizzati.

I *Servizi di cassa e tesoreria* nell'interesse di Enti pubblici della Sardegna sono aumentati da 279 a 298.

Il *Servizio di incassi* ha « lavorato » nel 1967 oltre 2 milioni 555 mila effetti per un valore di oltre 113 miliardi (dai 101 miliardi del '66).

L'utile netto complessivo del Banco e della Sezione autonoma di credito fondiario è salito da 328.650.988 a 388.307.229.

I risultati economici hanno permesso di compiere gli ulteriori atti di rafforzamento delle sostanze aziendali ritenute fondamentali per il futuro dell'istituto: le riserve palesi, ordinarie e speciali, sono state portate da 2.715 milioni a 3.890 *milioni*, così che il complesso dei *fondi patrimoniali* del Banco e della Sezione autonoma sale da 3 miliardi 925 milioni a 5 miliardi 100 milioni; il valore degli immobili di proprietà è stato portato alla cifra simbolica di 1 lira, mentre è stato costituito un fondo di 850 milioni per la costruzione di immobili progettati; sono stati effettuati i consueti accantonamenti cautelativi e ulteriori svalutazioni.

BANCO DI SICILIA

ISTITUTO DI CREDITO DI DIRITTO PUBBLICO CON SEDE IN PALERMO

PATRIMONIO L. 19.723.225.116

Martedì 30 aprile 1968 il Consiglio Generale del Banco di Sicilia si è riunito a Palermo in sessione ordinaria, sotto la presidenza dell'Ing. Arrigo Usigli. Dopo la lettura della relazione del Consiglio di Amministrazione, da parte del Presidente Gr. Uff. Dott. Ciro de Martino, e della relazione del Collegio dei Revisori, il Consiglio Generale ha approvato il seguente

BILANCIO AL 31 DICEMBRE 1967

ATTIVITA'		PATRIMONIO E PASSIVITA'	
Cassa e fondi presso la Banca d'Italia . . . L.	92.989.392.601	Patrimonio L.	19.418.000.000
Titoli di proprietà . . »	324.163.142.884	Fondi per garanzia e rischi diversi . . »	17.423.198.298
Partecipazioni e finanziamenti di propulsione economica . . »	13.538.167.494	Fondi operativi . . »	48.115.198.484
Portafoglio commerciale e agrario »	74.215.146.410	Titoli all'ordine in circolazione »	32.912.176.086
Portafoglio riscontato . . »	51.921.784.236	Depositi a risparmio e in c/e »	330.989.902.613
Riporti »	2.411.704.000	Buoni fruttiferi . . »	25.538.595.000
Conti corr. saldi debitori in lire . . . »	338.853.327.268	Conti corr. saldi creditori in lire . . . »	622.169.966.656
Conti corr. saldi deb. in valute . . . »	51.142.135.312	Conti corr. saldi creditori in valute . . »	19.735.550.343
Conti corr. ipotec., sovv. mutui »	296.472.608.010	Obbligazioni in circolaz. »	103.509.311.569
Immobili di proprietà . . »	10.650.231.888	Cessionari di effetti riscontati »	51.921.784.236
Mobili »	1	Anticipazioni passive . . »	16.386.282.962
Debitori per accettazioni commerciali e crediti confermati . . . »	2.815.669.212	Accettazioni commerciali e crediti confermati »	2.815.669.212
Debitori per avalli, fidejussioni e cauzioni conto terzi . . »	18.847.232.072	Avalli, fidejussioni e cauzioni conto terzi »	18.847.232.072
Effetti ricevuti per l'incasso »	30.613.885.443	Cedenti di effetti per l'incasso »	10.717.686.006
Servizi di Ricevitoria Provinciale . . . »	54.487.367.217	Servizi di Ricevitoria Provinciale . . . »	53.680.714.640
Investimenti del Fondo per le pensioni al Personale »	12.125.375.476	Partite varie »	34.811.919.008
Partite varie »	36.000.337.781	Conti correnti interni . . »	80.283.578.002
Conti correnti interni »	80.283.578.002		
TOTALE L.	1.491.531.085.307	L.	1.489.276.765.187
Conti d'ordine . . . »	888.545.657.921	Risconto riferib. al 1968 »	1.704.763.836
TOTALE GENERALE L.	2.380.076.743.228	Utili netti dell'esercizio »	549.556.284
		TOTALE L.	1.491.531.085.307
		Conti d'ordine . . . »	888.545.657.921
		TOTALE GENERALE L.	2.380.076.743.228

Dopo la ripartizione degli utili netti ed a seguito dei conferimenti statali disposti con legge 31 gennaio 1968, n. 50, e dell'aumento del fondo di dotazione della Sezione di credito fondiario, autorizzato con legge 18 marzo 1968, n. 241, il *patrimonio del Banco di Sicilia* salirà a L. 34.523.225.116 ed i *fondi di accantonamento* a L. 55.334.681.356.

Assemblea Generale dei Soci della Cassa di Risparmio di Roma

Ha avuto luogo domenica 31 marzo l'Assemblea Generale ordinaria dei Soci della Cassa di Risparmio di Roma.

Il Presidente dell'Istituto, Dott. Carlo Marzano, prima di esporre la relazione del Consiglio di Amministrazione, ha ricordato con commosse parole la nobile figura del compianto Presidente Marchese Ing. Giuseppe Della Chiesa, che ha guidato l'Istituto per quasi un ventennio, durante il quale la Cassa ha compiuto eccezionali progressi in tutti i campi.

La relazione del Consiglio di Amministrazione, dopo un rapidissimo cenno sull'andamento dell'economia italiana, si è soffermata più a lungo su quello dell'economia laziale.

Successivamente il Dott. Marzano ha illustrato le principali risultanze dell'esercizio 1967 della Cassa di Risparmio di Roma ponendo in particolare evidenza il forte aumento della massa fiduciaria (21% circa) e degli impieghi (20% circa).

Eguualmente egli ha sottolineato i positivi risultati della gestione del Credito Fondiario che ha registrato nei mutui un aumento di oltre il 37%.

L'Assemblea ha quindi approvato all'unanimità il bilancio al 31 dicembre 1967, che si è chiuso, compresa la gestione del Credito Fondiario, con un utile di lire 873.096.239.

Si è infine proceduto, a norma di Statuto, alla nomina di nuovi Soci, di Consiglieri e Sindaci.

Hanno preso parte alla riunione i membri del Consiglio di Amministrazione, il Collegio Sindacale, il Direttore Generale, Dott. Garofoli, nonchè numerosi Dirigenti dell'Istituto.

CONSORZIO DI CREDITO PER LE OPERE PUBBLICHE

ENTE DI DIRITTO PUBBLICO

con sede in Roma, Via Quintino Sella, 2

CAPITALE INTERAMENTE VERSATO L. 15.300.000.000

RISERVE VARIE L. 57.148.292.114

Enti partecipanti: Cassa Depositi e Prestiti - Istituto
Nazionale delle Assicurazioni - Istituto
Nazionale della Previdenza Sociale - Istituto
di Credito delle Casse di Risparmio Italiane

Il Consorzio di Credito per le Opere Pubbliche concede mutui per l'esecuzione di opere pubbliche, garantiti dalla cessione di annualità a carico dello Stato o da delegazioni di tributi esigibili con i privilegi delle imposte dirette (sovrimposta fondiaria, imposte di consumo, I.e.a.p., imposta di famiglia, ecc.), rilasciate da Comuni, Province, Consorzi di Bonifica e Regioni. Altre importanti operazioni sono costituite dai finanziamenti effettuati direttamente allo Stato, alle Ferrovie dello Stato ed all'Azienda Nazionale Autonoma delle Strade (ANAS); le rate per interessi ed ammortamento di tali mutui sono iscritte, con distinta imputazione, nei bilanci dei rispettivi Enti e specificatamente vincolate a favore del Consorzio. Inoltre l'Istituto svolge attività di finanziamento a favore di Enti locali per il ripiano dei loro disavanzi economici di bilancio ed a favore di cedenti di contributi statali relativi a danni di guerra.

In corrispondenza dei mutui concessi il Consorzio emette proprie obbligazioni in valuta legale o in valuta estera, rimborsabili in relazione all'ammortamento dei mutui stessi. I crediti

BILANCIO AL 31

ATTIVO

	31 dicembre 1967	31 dicembre 1966
1. Partecipanti al capitale per quote da versare	L. —	L. 4.998.000.000
2. Mutui	» 3.696.965.362.214	» 3.045.833.480.198
3. Crediti derivanti dalla sistemazione e conversione dei prestiti prebellici italiani in valuta estera, di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921	» 11.929.659.755	» 12.894.741.999
4. Titoli di proprietà	» 1.288.648.998	» 1.596.509.538
5. Depositi in c/c presso il Tesoro, la Banca d'Italia ed altri Istituti di Credito . . .	» 280.395.593.363	» 208.725.987.639
6. Depositi presso l'Agente Finanziario per il servizio delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947	» 772.053.848	» 652.197.022
7. Debitori diversi e partite varie	» 6.079.102.877	» 4.474.588.458
8. Immobili	» 428.981.937	» 427.544.509
9. Mobili	» 1	» 1
10. Scarto per collocamento di obbligazioni in valuta legale, da ammortizzare	» 19.569.230.501	» 17.157.691.851
	L. 4.017.428.633.494	L. 3.296.760.741.215
11. Mutui stipulati, da erogare	» 151.298.699.240	» 125.250.195.000
12. Crediti derivanti dalle operazioni di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921, per il cap. nom. delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, ancora da emettere in base all'offerta di conversione	» 261.403.547	» 266.636.546
13. Valori in deposito	» 157.559.337.000	» 8.681.646.375
	L. 4.326.548.073.281	L. 3.430.959.219.136

del Consorzio, derivanti dai mutui, sono vincolati al pagamento degli interessi ed all'ammortamento delle obbligazioni corrispondenti. La massa delle obbligazioni consorziali è garantita, oltre che da tali crediti, dal capitale sociale e dalle riserve.

Le obbligazioni del Consorzio sono esenti da qualsiasi tassa o imposta, presente o futura; sono parificate alle cartelle di credito comunale e provinciale emesse dalla Cassa Depositi e Prestiti e sono assimilate alle cartelle di credito fondiario. Esse sono comprese fra i titoli sui quali l'Istituto di emissione è autorizzato a concedere anticipazioni e possono essere accettate quale deposito cauzionale presso le pubbliche amministrazioni; possono essere, inoltre, depositate dalle aziende di credito presso la Banca d'Italia a garanzia degli assegni circolari emessi; sono ammesse di diritto alle quotazioni di Borsa.

Gli Enti morali, Società ed Istituti, a cui è fatto obbligo di investire in tutto o in parte il proprio patrimonio in titoli emessi o garantiti dallo Stato, sono autorizzati ad acquistare, per tale impiego, le obbligazioni del Consorzio.

DICEMBRE 1967

PASSIVO

	31 dicembre 1967	31 dicembre 1966
1. Capitale consorziale	L. 15.300.000.000	L. 10.200.000.000
2. Fondi di riserva	» 8.448.052.923	» 7.704.711.836
3. Fondo rischi	» 47.730.000.000	» 40.300.000.000
4. Obbligazioni in valuta legale	» 3.670.307.520.000	» 3.027.702.645.000
5. Obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947 (1 ^a e 2 ^a serie)	» 12.331.642.744	» 13.169.371.509
6. Portatori di obbligazioni in valuta legale	» 188.849.367.440	» 128.207.240.378
7. Portatori di obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, c/interessi e rimborsi	» 370.070.859	» 377.567.512
8. Mutui in corso di somministrazione	» 41.720.730.358	» 40.651.129.356
9. Creditori diversi e partite varie	» 28.994.305.758	» 25.774.017.489
10. Fondo per l'indennità di liquidazione al personale	» 741.351.071	» 694.595.385
11. Conti di previdenza del personale	» 554.604.723	» 504.153.794
12. Fondo ammortamento immobili	» 111.098.427	» 92.767.869
	L. 4.015.458.744.303	L. 3.295.378.200.128
13. Utili dell'esercizio	» 1.969.889.191	» 1.382.541.087
	L. 4.017.428.633.494	L. 3.296.760.741.215
14. Mutuatari c/mutui stipulati da erogare	» 151.298.699.240	» 125.250.195.000
15. Obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, ancora da emettere in base all'offerta di conversione	» 261.403.547	» 266.636.546
16. Depositanti di valori	» 157.559.337.000	» 8.681.646.375
	L. 4.326.548.073.281	L. 3.430.959.219.136

CUCIRINI CANTONI COATS

L'andamento delle vendite *Cucirini* sul mercato interno durante il primo semestre del 1967 è stato soddisfacente; successivamente si è verificata una flessione della domanda soprattutto da parte dell'industria delle confezioni. Tuttavia, nel complesso, le vendite dell'esercizio segnano un leggero aumento rispetto al '66.

Nel settore dei cucirini prodotti con fibre sintetiche, si constata una crescente domanda anche se lo sviluppo di queste fibre in Italia è meno accentuato rispetto ad altri mercati europei. La società, avvalendosi dei più aggiornati procedimenti tecnologici, segue con particolare attenzione questa evoluzione ed è già in grado di soddisfare qualsiasi richiesta da parte della clientela.

Nel campo degli articoli domestici il consumo globale tende a diminuire; fenomeno che si ripete in quasi tutti i Paesi industrializzati. Ciononostante la società è riuscita a mantenere le proprie posizioni.

Per le esportazioni, i risultati conseguiti, talvolta con margini di guadagno molto ridotti, sono stati modesti e le prospettive non sono incoraggianti.

La Cucirini ha proseguito, nell'anno, l'opera di ammodernamento e razionalizzazione al fine di mantenere gli impianti al massimo grado di efficienza.

Per quanto riguarda l'approvvigionamento delle materie prime, il fabbisogno dei cotonei sodi egiziani occorrenti per la produzione 1967 è stato contrattato nei mesi di agosto-settembre 1966 su basi di prezzo leggermente migliori di quelle dell'anno precedente. Successivamente si è determinato un graduale rafforzamento delle quotazioni. Anche per i cotonei americani la società è riuscita a coprire il proprio fabbisogno su buone basi di prezzo.

In bilancio, le immobilizzazioni registrano un aumento netto di L. 819 milioni, derivante da una rivalutazione di alcune proprietà immobiliari in Milano per L. 249 milioni, da nuovi impianti e costruzioni per L. 717 milioni e alienazioni per L. 147 milioni. Il grado di ammortamento delle immobilizzazioni è del 63%.

Il monte merci segna un aumento di L. 1.180 milioni dovuto alle maggiori consistenze di materie prime e prodotti finiti. L'incremento di questi ultimi è in rapporto alla contrazione della fatturazione verificatasi negli ultimi mesi dell'anno, ciò che ha comportato anche una diminuzione di L. 397 milioni nei crediti verso clienti. La riduzione delle disponibilità liquide è in relazione alla maggiore consistenza degli stocks.

Al passivo, gli ammortamenti registrano un incremento di L. 769 milioni — al netto di L. 131 milioni per storni e depennazioni — per gli stanziamenti posti a carico della gestione. In essi sono compresi L. 249 milioni di ammortamenti anticipati che non hanno influenzato il risultato di esercizio in quanto sono a fronte della rivalutazione della proprietà immobiliare di cui si è detto.

Il conto economico presenta un incremento di L. 241 milioni nell'utile lordo e una diminuzione nei dividendi e proventi vari.

L'esercizio chiude con un utile netto di L. 2.091 milioni, che ha permesso di mantenere al capitale un dividendo di L. 300 lorde, di cui peraltro L. 150 già corrisposte nel luglio scorso a titolo di acconto.

ISTITUTO DI CREDITO PER LE IMPRESE DI PUBBLICA UTILITA' (I.C.I.P.U.)

ENTE DI DIRITTO PUBBLICO
CON SEDE IN ROMA, VIA QUINTINO SELLA, 2

Capitale interamente versato L. 5.250.000.000

Riserve varie L. 29.752.049.404

ENTI PARTECIPANTI: CASSA DEPOSITI E PRESTITI - ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI - ISTITUTO NAZIONALE DELLA PREVIDENZA SOCIALE - BANCO DI NAPOLI - BANCO DI SICILIA - MONTE DEI PASCHI DI SIENA - ISTITUTO BANCARIO S. PAOLO DI TORINO - ISTITUTO DI CREDITO DELLE CASSE DI RISPARMIO ITALIANE - CASSA DI RISPARMIO DELLE PROVINCE LOMBARDE - CASSA DI RISPARMIO DI TORINO - ASSICURAZIONI GENERALI - RIUNIONE ADRIATICA DI SICURTA'.

BILANCIO AL 31**A T T I V O**

	<u>31 dicembre 1967</u>	31 dicembre 1966
1. Mutui	L. 625.743.494.256	L. 553.225.590.098
2. Crediti derivanti dalla sistemazione e conversione dei prestiti prebellici italiani in valuta estera, di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921 ed alla Legge 3 febbraio 1951, n. 48	» 19.038.205.579	» 21.440.515.034
3. Titoli di proprietà	» 765.073.195	» 844.117.034
4. Depositi in c/c presso il Tesoro, la Banca d'Italia ed altri Istituti di Credito	» 60.524.167.438	» 53.520.347.505
5. Depositi presso gli Agenti Finanziari per il servizio delle obbligazioni in valuta estera	» 1.184.361.186	» 1.328.707.086
6. Debitori diversi e partite varie	» 3.003.614.997	» 1.964.684.701
7. Immobili	» 421.001.937	» 419.564.509
8. Mobili	» 1	» 1
9. Scarto per collocamento di obbligazioni in valuta legale, da ammortizzare	» 5.681.517.500	» 6.000.590.500
	L. 716.361.436.089	L. 638.744.116.468
10. Mutui stipulati, da erogare	» 89.140.102.894	» 57.414.450.618
11. Crediti derivanti dalle operazioni di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921 ed alla Legge 3 febbraio 1951, n. 48, per il cap. nom. delle obbligazioni in valuta estera, ancora da emettere in base all'offerta di conversione	» 334.806.127	» 344.359.294
12. Valori in deposito	» 30.511.588.505	» 3.379.702.909
	L. 836.347.933.615	L. 699.882.629.289

I principali compiti dell'Istituto sono:

- concedere mutui a medio-lungo termine a imprese pubbliche e private per l'esecuzione di opere, impianti e servizi di pubblica utilità o comunque di pubblico interesse;
- concedere finanziamenti a medio-lungo termine a tasso agevolato per le iniziative industriali nell'Italia meridionale ed insulare, ai sensi della Legge 26 giugno 1965, n. 717;
- concedere finanziamenti a medio-lungo termine a tasso agevolato per le iniziative industriali nelle zone depresse dell'Italia settentrionale e centrale, ai sensi della Legge 22 luglio 1966, n. 614;

DICEMBRE 1967

P A S S I V O

	<u>31 dicembre 1967</u>	31 dicembre 1966
1. Capitale	L. 5.250.000.000	L. 5.250.000.000
2. Fondi di riserva	» 7.195.217.107	» 6.688.695.409
3. Fondo rischi	» 22.012.333.000	» 18.553.968.000
4. Obbligazioni in valuta legale	» 597.580.817.500	» 529.356.595.000
5. Obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947	» 19.304.417.256	» 21.826.132.954
6. Anticipazioni passive per mutui all'esportazione	» 2.582.492.262	» 1.947.043.724
7. Portatori di obbligazioni in valuta legale	» 45.822.676.859	» 39.778.396.921
8. Portatori di obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, c/interessi e rimborsi	» 918.149.509	» 943.089.166
9. Creditori diversi e partite varie	» 14.474.234.872	» 13.251.405.727
10. Fondo ammortamento immobili	» 111.098.427	» 92.767.869
	L. 715.251.436.792	L. 637.688.094.770
11. Utili dell'esercizio	» 1.109.999.297	» 1.056.021.698
	L. 716.361.436.089	L. 638.744.116.468
12. Creditori per mutui stipulati, da erogare	» 89.140.102.894	» 57.414.450.618
13. Obbligazioni in valuta estera, ancora da emet- tere in base all'offerta di conversione	» 334.806.127	» 344.359.294
14. Depositanti di valori	» 30.511.588.505	» 3.379.702.909
	L. 836.347.933.615	L. 699.882.629.289

- concedere finanziamenti a medio termine per l'incentivazione degli investimenti produttivi e per favorire lo sviluppo tecnologico delle medie e piccole imprese, ai sensi della Legge 15 febbraio 1967, n. 38, che proroga e modifica la Legge 30 luglio 1959, n. 623;
- concedere finanziamenti nel settore dei crediti all'esportazione ed in quello dell'assistenza ai Paesi in via di sviluppo, ai sensi della Legge 28 febbraio 1967, n. 131.

Le obbligazioni in valuta legale dell'Istituto sono quotate in tutte le borse italiane; le obbligazioni in valuta estera sono quotate alla borsa di New York ed in quelle di Basilea, Ginevra e Zurigo.

I. R. F. I. S.
ISTITUTO REGIONALE PER IL FINANZIAMENTO ALLE INDUSTRIE IN SICILIA
P A L E R M O
ENTE DI DIRITTO PUBBLICO
FONDI DI DOTAZIONE E PATRIMONIALI L. 29.330.905.054

ASSEMBLEA ANNUALE
per l'approvazione del Bilancio 1967

QUATTORDICESIMO ANNO DI ATTIVITÀ

L'Assemblea dei Partecipanti al fondo di dotazione dello IRFIS, riunitasi il 6 aprile 1968, ha approvato all'unanimità la Relazione del Consiglio di Amministrazione, la Relazione del Collegio Sindacale ed il Bilancio al 31 dicembre 1967.

La Relazione del Consiglio di Amministrazione illustra — col consueto ampio corredo di documentazione — l'attività dell'IRFIS e i molteplici nessi che la collegano al contesto nazionale, meridionale e siciliano.

Dopo un'approfondita disamina della politica meridionalistica, la Relazione, soffermandosi sui problemi dell'industrializzazione della Sicilia, prospetta con una documentata analisi dei vari aspetti di essi, l'esigenza di alcune nuove linee di intervento che offrano una sicura base per un coordinato sforzo pubblico-privato, definendo i grandi ruoli che hanno da assolvere Stato, Regione, Enti pubblici e imprenditori privati in una regione ricca di possibilità ancora non sfruttate, come di occasioni da riafferrare.

La Relazione tratta infine dettagliatamente dei problemi e delle prospettive dell'Istituto con particolare riguardo alla struttura finanziaria che è stata ulteriormente potenziata, all'allargamento della sfera operativa e alla complessità della normativa del credito agevolato al Sud.

Importanti risultati sono stati conferiti anche nel '67 dall'Istituto all'economia siciliana, la quale — in un anno di relativa depressione — ha visto sollecitare al massimo dallo IRFIS le energie imprenditoriali disponibili e tonificare i flussi di spesa attraverso una spinta al limite possibile dell'attività erogativa.

I finanziamenti deliberati nelle varie branche di attività dell'Istituto sono ammontati nel 1967 a 161 per 49,7 miliardi di lire. Gli investimenti fissi realizzabili con i finanziamenti per nuovi impianti o ampliamenti e con i relativi apporti dei promotori delle iniziative ammontano a 78,4 miliardi di lire dei quali 52,9 per nuovi impianti e 25,5 per ampliamenti e ammodernamenti.

Dall'inizio dell'attività alla fine del '67 l'IRFIS ha deliberato, al netto, finanziamenti per 383 miliardi di lire, di cui 327 per impianti industriali, comportanti investimenti fissi per 614 miliardi e un'occupazione di 57.630 unità lavorative, per il 72,1% in nuovi posti di lavoro.

Il bilancio dell'IRFIS al 31 dicembre 1967 si è chiuso con utile netto di L. 324.768.965, contro L. 280.373.245 nel 1966.

ISVEIMER

Istituto per lo Sviluppo Economico dell'Italia Meridionale

Si è tenuta in Napoli l'Assemblea dei partecipanti al fondo di dotazione dell'Istituto per lo Sviluppo Economico dell'Italia Meridionale - ISVEIMER.

La riunione, presieduta dal Cav. di Gr. Cr. Alfonso Menna, ha avuto quest'anno anche il carattere di un incontro con gli operatori economici.

In rappresentanza del Governo è intervenuto il Senatore Agrimi, Sottosegretario al Tesoro.

Era presente il Dr. Mario Giordano, Direttore dell'Istituto.

Il Presidente dell'ISVEIMER, nella relazione al bilancio del 1967, ha tra l'altro affermato che, in ordine agli obiettivi che si vanno delineando nel quadro della contrattazione programmatica e della nuova fase della politica meridionalistica, l'intonazione nuova della riunione annuale del massimo organo statutario ha voluto attestare che l'invito rivolto dalle Autorità di Governo agli operatori economici, di assumersi precise responsabilità per lo sviluppo del Paese e del Mezzogiorno, trova sollecita rispondenza negli Enti chiamati ad essere strumenti operativi della contrattazione.

Passando ad illustrare le risultanze dell'esercizio 1967, il Presidente dell'Istituto ha precisato che nel corso dell'anno sono pervenute all'ISVEIMER 416 domande di credito industriale per una richiesta di 169 miliardi 280 milioni circa, con un aumento dell'importo medio unitario della richiesta.

I finanziamenti industriali deliberati nel 1967 sono stati 200, per un importo totale di **71 miliardi 232 milioni** circa. Le concessioni concorreranno all'investimento di 117 miliardi. Pertanto l'ammontare complessivo di finanziamenti deliberati dall'Istituto dall'inizio dell'attività al 31 dicembre 1967 supera i **695 miliardi**, di cui **563 erogati**. Tali prestiti hanno consentito investimenti globali per circa **1280 miliardi** e l'occupazione di oltre **167.000 addetti**, ed hanno riguardato **2059 nuovi impianti** e **2830 ampliamenti**.

Sempre nel 1967 l'ISVEIMER ha esplicato un particolare impegno nella fase di somministrazione dei mutui, erogando, per finanziamenti industriali, **107 miliardi 223 milioni** circa.

In ordine alle altre operazioni di crediti alle quali l'ISVEIMER è abilitato, il Presidente ha precisato che le domande di prestito mediante sovvenzione cambiaria sono state 224 per 3 miliardi 449 milioni circa; le sovvenzioni deliberate 57 per oltre 674 milioni. Infine le domande di credito per attrezzature commerciali sono state 448 per un importo di 5 miliardi 174 milioni circa; i finanziamenti deliberati in favore delle imprese del settore, 185 per 1 miliardi 585 milioni circa.

Nel corso del 1967 sono, poi, pervenute all'Istituto 854 domande di contributo in conto capitale, che l'ISVEIMER istruisce per incarico della Cassa per il Mezzogiorno. Sono state completate 1595 istruttorie per nuove concessioni e si sono effettuate 885 verifiche per l'erogazione di concessioni deliberate ammontanti a 163 miliardi 320 milioni circa.

Passando all'esame del conto economico il Presidente Menna ha segnalato che l'ammontare complessivo delle rendite lorde si è elevato a **L. 32.677.378.108**, con un incremento di **L. 4.101.187.644** su quelle dell'anno precedente, mentre le spese ammontano complessivamente a **L. 29.899.028.485**.

Il conto « spese e rendite » ed il bilancio pareggiano, pertanto, con un saldo di **L. 2.778.349.623**, già al netto degli accantonamenti per imposte in abbonamento e ricchezza mobile, nonché della quota a carico dell'esercizio per l'adeguamento del fondo liquidazione personale.

Da detto saldo, detratte le quote degli ammortamenti sugli immobili e mobili di proprietà e dopo lo stanziamento di **L. 1.952.000.000** al fondo rischi, che in tal modo si eleva a **L. 8.072.000.000**, residua un utile netto dell'esercizio di **L. 436.115.970**.

Concludendo, il Presidente Menna ha rilevato che, nel corso del 1967, si è attuato un ulteriore consolidamento dell'Istituto, che è sempre più in grado di assolvere ai propri compiti istituzionali con rinnovato impegno, avendo anche opportunamente migliorato la propria efficienza organizzativa.

Il Presidente del Collegio Sindacale, Dr. Salvatore Viaggio, ha dato lettura della relazione dei Sindaci sul bilancio, proponendone l'approvazione.

L'Assemblea ha, quindi, approvato all'unanimità il bilancio al 31 dicembre 1967.

capitale L. 262.000.000.000 interamente versato

sede e direzione generale:

16128 Genova via Corsica, 4

telefono 5999

caselle postali n. 1727, 1728, 1748, 1749 e 1838

16100 Genova

telegrammi: Italsider Genova

telex: 27039 ITALSID

C.C.I.A. n. 2087

gruppo finsider

RIASSUNTO DELLA RELA

Nel 1967 l'Italia ha aumentato di oltre il 17% il consumo d'acciaio rispetto al 1966, raggiungendo 16,3 milioni di tonnellate, pari a 313 chilogrammi per abitante.

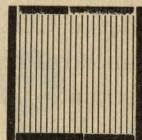
A questo sviluppo, dovuto ad un'attività molto sostenuta in quasi tutti i principali rami dell'industria trasformatrice, ha corrisposto un incremento pressochè analogo delle vendite delle ferriere nazionali e delle importazioni, mentre le esportazioni si sono mantenute sullo stesso livello del 1966.

La produzione italiana d'acciaio è stata di 15.890.000 tonnellate (nel 1966: t 13.639.000); le importazioni di 3.742.000 tonnellate e le esportazioni di 2.766.000 tonnellate. Il saldo della bilancia commerciale siderurgica del nostro paese si è quindi chiuso con un deficit di quasi 1.000.000 di tonnellate di fronte a 449.000 nel 1966.

L'Italsider ha conseguito notevoli risultati in tutti i settori. Le produzioni hanno raggiunto 6.859.000 tonnellate di ghisa, 7.973.000 d'acciaio, 5.863.000 di laminati a caldo, 1.455.000 di laminati a freddo e

italsider

s. p. a.



IONE DI BILANCIO 1967

377.000 di prodotti rivestiti, con aumenti, rispetto al 1966, del 15% per la ghisa, del 13% per l'acciaio, del 15% per i laminati a caldo, del 12% per i laminati a freddo e del 18% per i prodotti rivestiti. La produzione dei tubi saldati è stata più che raddoppiata e quella dei getti di ghisa è aumentata del 26%; pressochè invariata la produzione dei getti d'acciaio, mentre è diminuita quella dei rodeggi e dei materiali ferroviari per la persistente carenza delle ordinazioni da parte delle Ferrovie dello Stato.

L'Italsider ha contribuito alle produzioni siderurgiche nazionali con il 94% della ghisa, oltre il 50% dell'acciaio, il 48% dei laminati a caldo, il 54% dei laminati a freddo e oltre il 60% dei prodotti rivestiti.

Il 54% dell'acciaio è stato prodotto con il processo LD ed il rapporto aziendale di produzione tra ghisa ed acciaio si è elevato all'86%.

Le vendite, favorite sotto l'aspetto quantitativo dall'accennata positiva evoluzione del mercato nazionale, hanno però ampiamente risentito

dello sfavorevole andamento dei prezzi, determinato dalla crescente pressione concorrenziale delle ferriere estere, principalmente di quelle della CECA. Conseguentemente il fatturato, pur raggiungendo 498,4 miliardi di lire a fronte dei 450,4 nel 1966 e dei 385,1 nel 1965, non ha segnato un incremento completamente corrispondente all'aumento delle spedizioni aziendali.

Nel 1967 agli stabilimenti dell'Italsider sono giunti 11 milioni di tonnellate di minerali di ferro, quasi 5 milioni di tonnellate di carbone da coke e 590.000 tonnellate di rottame. Un'opportuna utilizzazione della flotta gestita dalla Sidermar ha contrastato validamente l'aumento dei noli conseguente alla crisi di Suez.

Al 31 dicembre 1967 prestavano la loro opera nell'Italsider 37.976 persone.

Per la formazione e l'addestramento professionale sono stati attuati molteplici programmi di selezione e di riqualificazione, strettamente connessi con il crescente grado di meccanizzazione e di automazione degli impianti, avvalendosi anche dell'efficace collaborazione dei Centri IRI per la Formazione e l'Addestramento Professionale.

L'attività sindacale è stata dedicata prevalentemente ai problemi relativi all'applicazione del contratto nazionale di lavoro ed al completamento o alla revisione degli accordi aziendali.

Dalla defiscalizzazione degli oneri sociali e dall'applicazione del nuovo contratto di lavoro è derivato un aumento del costo della manodopera.

Nel settore degli impianti l'Italsider è stata impegnata nell'opera di definitiva messa a punto di quelli di recente installazione e nella realizzazione di quelli previsti dai programmi precedentemente fissati.

Un nuovo impegnativo programma, comprendente l'ampliamento del centro di Taranto — assistito dalle agevolazioni per l'industrializzazione del Mezzogiorno deliberate recentemente dal CIPE — e importanti lavori negli altri stabilimenti a ciclo integrale, porterà la produzione annua d'acciaio dell'azienda a circa 10 milioni di tonnellate nel 1971, consolidando la sua posizione tra le principali siderurgie mondiali. Dalle nuove realizzazioni, attuate nell'ambito dei piani della siderurgia IRI-Finsider e inquadrate nel più vasto programma economico nazionale, l'Italsider si attende positivi riflessi sul complesso dell'attività aziendale e, al tempo stesso, la possibilità di contribuire, in misura sempre più rilevante, all'industrializzazione ed al benessere del Paese.

la **Rinascence**

Assemblea Ordinaria 50° Esercizio Sociale

Con la presidenza del Dottor Senatore Borletti, gli Azionisti de La Rinascence si sono riuniti — martedì 21 maggio — in Assemblea Ordinaria per deliberare sul Bilancio chiuso il 31 gennaio 1968.

Dalla Relazione del Consiglio di Amministrazione sono emersi i seguenti principali risultati sull'Esercizio chiuso il 31 gennaio 1968:

le vendite della Società sono ammontate a L. 173.191 milioni, contro L. 161.727 milioni del precedente esercizio, con un incremento, quindi, del 7,1%;

gli utili lordi e le sopravvenienze attive sono ammontati a L. 48.459 milioni, contro L. 44.342 milioni del precedente esercizio, con un incremento del 9,3%;

le spese e i diversi oneri della Gestione sono ammontati a L. 45.312 milioni, contro L. 41.364 milioni del precedente esercizio con un incremento del 9,54%;

l'utile netto emergente dal Bilancio è stato così di L. 3.147 milioni con un incremento rispetto allo scorso anno del 5,7%;

dopo aver effettuato gli ammortamenti di legge per L. 1.630 milioni (esercizio precedente L. 1.300 milioni), e gli altri prelevamenti statutari è risultato un utile da distribuire ammontante a L. 2.880 milioni, contro L. 2.700 milioni del precedente esercizio, il quale consente l'attribuzione di un dividendo, al lordo della imposta cedolare di acconto, a ciascuna delle n. 360 milioni di azioni, ordinarie e privilegiate, di L. 8, pari al 16% del loro valore nominale.

Dopo ampia discussione, cui hanno preso parte numerosi Azionisti, l'Assemblea ha approvato la Relazione sull'Esercizio, il Bilancio chiuso il 31 gennaio 1968 e la proposta di riparto utili.

L'Assemblea infine ha nominato Consiglieri di Amministrazione i Signori: Dr. Senatore Borletti, Sig. Cesare Brustio, Ing. Roberto Brueschweiler, Rag. Riccardo Bernini, Sig. Ferdinando Borletti jr., Sig.ra Ida Borletti, Dott. Giorgio Brustio, Dott. Luigi Carlini, Dott. Corrado Ciuti, Ing. Giovanni Falck, Ing. Astorre Mayer, Ing. Lucio Pozzi, Dott. Federico Richner, Avv. Adolfo Tino, Avv. Benedetto Tramontana; Sindaci Effettivi i Signori: Rag. Argentino Ricca (Presidente), Dott. Alfonso Ferrero, Avv. Pierluigi Martinelli, Rag. Alessandro Sala, Dott. Guido Severgnini; Sindaci Supplenti i Signori: Dott. Enrico Gianzini, Avv. Alberto Marchiori.

MEDIOCREDITO REGIONALE LOMBARDO

BILANCIO AL 31 - 12 - 1967

Sotto la presidenza del Prof. Giordano Dell'Amore ha avuto luogo a Milano l'Assemblea dei partecipanti al Mediocredito Regionale Lombardo per l'approvazione del Bilancio al 31 dicembre 1967.

Nel corso dell'Assemblea il Presidente ha illustrato la proficua attività svolta dall'Istituto, rilevando come il soddisfacente andamento economico nazionale abbia posto le premesse per un'ulteriore cospicua affermazione dell'Istituto.

Nel 1967, infatti, sono stati superati tutti i traguardi raggiunti dall'inizio dell'attività; in particolare, le domande pervenute (L. 102 miliardi), i finanziamenti accordati (L. 76 miliardi) e il portafoglio (L. 142 miliardi), hanno oltrepassato largamente gli ottimi risultati conseguiti nel 1962, anno di massima espansione dell'economia nazionale prima dell'inversione dell'andamento ciclico; inoltre, domande e finanziamenti hanno superato le richieste pervenute e accolte nell'intero biennio 1965/1966.

Dopo aver indicato i motivi di tale considerevole espansione, oltre che nell'accresciuta propensione degli imprenditori lombardi verso investimenti maggiormente impegnativi, nell'intensificazione dell'attività dell'Istituto nei settori del rifinanziamento dei crediti nascenti da esportazione di merci e servizi e in quello dello sconto di cambiali derivate da vendite di macchinari con pagamento dilazionato, il Presidente ha sottolineato come l'attiva collaborazione prestata dai Partecipanti — che mettono a disposizione della clientela 1600 sportelli, pari all'80% degli sportelli esistenti nella regione — abbia consentito all'Istituto una sempre più capillare penetrazione negli ambienti imprenditoriali lombardi.

Ha inoltre sottolineato che l'importo medio del complesso delle domande, prescindendo da quelle per lo sconto di cambiali derivate da vendite di macchinari con pagamento dilazionato, è salito a L. 82 milioni nel 1967, contro L. 63,6 milioni nel 1966, L. 60,9 milioni nel 1965, L. 55,7 milioni nel 1964, confermando così la graduale modificazione strutturale dell'industria italiana, spinta sempre più da pressanti esigenze di efficienza e di competitività ad aumentare gli investimenti pro-capite in immobilizzazioni tecniche.

Il Presidente ha poi lamentato come le drastiche discriminazioni stabilite dal CIPE nel mese di maggio dello scorso anno in sede di determinazione delle direttive per l'attuazione della legge 15 febbraio 1967, n. 38 (proroga della legge 623) si siano concretate, in sede di Comitato incentivi, in sensibili limitazioni degli importi massimi dei finanziamenti accordabili, rispetto a quelli stabiliti dalla legge, per le iniziative ubicate soprattutto nel « triangolo industriale ».

Dette limitazioni, entrate in vigore dalla seconda metà del 1967, hanno di fatto limitato notevolmente la possibilità di finanziare con contributo dello Stato nuove iniziative, anche se localizzate in zone depresse e montane e hanno reso alquanto problematico il finanziamento degli stessi ampliamenti e ammodernamenti.

Quanto alla ripartizione dei finanziamenti industriali per rami di attività industriale in testa risultano le attività meccaniche, che nel 1967 sono salite al 37% del globale finanziamenti industriali accordati; seguono l'industria tessile e dell'abbigliamento con il 23%, l'industria del legno e affini 6,9%; l'industria della carta e stampa 5,4%, le industrie chimiche 5,1% e le alimentari 4%.

Dal punto di vista della distribuzione territoriale in testa è sempre la provincia di Milano, scesa però al 42,3% del totale finanziamenti.

Seguono in ordine d'importanza le province di Brescia, Varese, Como e Bergamo, la cui percentuale complessiva è salita al 49,3%. Ultime le province prevalentemente agricole di Pavia, Mantova, Cremona e Sondrio con l'8,4%. Per quanto concerne la destinazione del ricavo dei finanziamenti, la quota relativa alle opere murarie è notevolmente diminuita e per contro è aumentata quella destinata ai macchinari, riflettenti più direttamente le esigenze di razionalizzazione e di maggior produttività delle aziende.

Si può ritenere che i finanziamenti industriali accordati dall'Istituto nel 1967 abbiano promosso oltre L. 106 miliardi di nuovi investimenti aziendali.

Dall'inizio dell'attività l'Istituto ha finanziato oltre 6.600 aziende per un totale di L. 327 miliardi, che hanno agevolato investimenti per complessive L. 600 miliardi.

Il Prof. Dell'Amore ha poi rilevato che il recente provvedimento di legge in materia di finanziamenti alle piccole e medie imprese commerciali ha finalmente accolte le istanze da molti anni formulate dagli Istituti regionali, tendenti ad ottenere la facoltà di concedere finanziamenti ordinari senza contributo statale. Egli si è augurato che in sede di applicazione delle nuove norme si ponga mano coraggiosamente alla modifica dei parametri attualmente contemplati per le piccole e le medie imprese e siano fissati criteri aderenti alla realtà per i raggruppamenti, ai quali il nuovo provvedimento ha esteso le agevolazioni.

Il Presidente si è infine soffermato sul provvedimento predisposto per favorire i finanziamenti delle imprese turistico-alberghiere, lamentando che il testo approvato nell'ultimo scorcio di legislatura abbia notevolmente limitato l'operatività degli Istituti regionali in questo fondamentale settore, nel quale esistono ampie necessità creditizie.

Dopo l'approvazione del Bilancio, chiuso con un utile netto di L. 1.649.947.909, che ha consentito di aumentare dal 5,50% al 5,75% la remunerazione del Fondo di dotazione, l'Assemblea ha provveduto al rinnovo del Consiglio di amministrazione, che è risultato così composto: Prof. Giordano Dell'Amore, Avv. Giovanni Fresco, Comm. Gian Battista Alessandrini, Rag. Giuseppe Alessi, Gr. Uff. Luigi Ciocca, Avv. Luigi Falaguerra, Ing. Ettore Lolli, Dr. Franco Longo, Dr. Lorenzo Lorenzi, Dr. Giuseppe Macchi, Prof. Arnaldo Marcantonio, Dr. Mario Mascherpa, Dr. Adolfo Mestrallet, Dr. Vahan Pasargiklian, Ing. Ivo Petrelli, Rag. Enrico Rizzi, Avv. Giuseppe Silenzi, Avv. Costantino Simoncini, Avv. Eugenio Tarabini, Comm. Edoardo Testori, Dr. Giuseppe Traini. Sindaci: Avv. Gildo Trozzi, Dr. Antonio Mazzotta, Avv. Giovanni Pozzi. Successivamente il Consiglio, all'unanimità, ha riconfermato nella carica di Presidente il Prof. Giordano Dell'Amore e di Vice Presidente l'Avv. Giovanni Fresco.

Direttore Generale è il Dr. Francesco Schivalocchi.

La relazione del Consiglio all'Assemblea degli azionisti

MONTECATINI EDISON

IL BILANCIO DEL 1967

Un fatturato di 533 miliardi - Esportazioni per 150 miliardi - 41 miliardi di utili e un dividendo di 55 lire per azione - Prorogabile al gennaio 1974 l'esercizio del diritto di conversione per le obbligazioni convertibili.

Il 20 aprile si è tenuta a Milano, presso la sede sociale di Foro Buonaparte 31, l'Assemblea degli azionisti della Montecatini Edison S.p.A. che ha preso in esame i risultati dell'esercizio 1967.

Nel corso dell'anno — si legge nella relazione del Consiglio di Amministrazione — è proseguita nell'ambito della Società, con la piena collaborazione di tutto il personale, l'opera di ristrutturazione organizzativa che è stata completata in alcuni settori, mentre è a buon punto in altri, interessati dalle fusioni deliberate nello scorso esercizio.

L'attività chimica

I risultati conseguiti nel settore delle produzioni chimiche della Società riflettono le situazioni che hanno caratterizzato l'andamento dell'industria chimica in Italia.

Nel settore dei fertilizzanti le vendite sono state leggermente superiori a quelle del 1966. Nuovi impianti sono entrati in funzione a S. Giuseppe di Cairo e a Porto Marghera e sono in corso di completamento a Crotone.

Anche l'andamento del settore petrolchimico è stato caratterizzato da una concorrenza particolarmente vivace. A Porto Marghera la produzione di caprolattame è aumentata del 15% e si sta completando un nuovo ampliamento dell'impianto.

A Mantova si è ancora sviluppata la produzione sia di dodecilbenzolo, sia di fenolo e acetone il cui impianto è in corso di ampliamento unitamente a quello di cicloesanolo e cicloesanone.

Le produzioni degli stabilimenti di Brindisi e Ferrara, già della consociata Montesud Petrochimica ora incorporata, hanno segnato nel 1967 un sostanziale incremento. A Brindisi è in corso l'ampliamento a 300.000 tonnellate annue degli impianti per la produzione di etilene ed è in via di ultimazione un nuovo impianto per la produzione di naftalina. A Ferrara sarà completato nel 1968 l'ampliamento dell'impianto di dimetiltetralato.

A Castellanza è stato avviato il nuovo impianto di metanolo da 50.000 tonnellate annue, di cui è in corso il raddoppio. E' in corso anche il potenziamento dell'impianto di pentaeritrite e di quello di melamina.

A Bussi, dove è stato ultimato il nuovo impianto di acqua ossigenata, ora in esercizio, la Società ha apportato gli impianti per la produzione di antidetonanti alla SIAC - Società

Italiana Additivi per Carburanti, costituita con la paritetica partecipazione del Gruppo inglese « The Associated OCTEL Co. ».

A Spinetta Marengo è in fase di ultimazione il potenziamento dell'impianto di bicromato di sodio e di biossido di titanio.

La produzione di materie plastiche a Porto Marghera, Brindisi, Ferrara, Mantova e Rho ha segnato un sostanziale incremento. In particolare si sono registrati incrementi di produzione di oltre l'80% per il « Moplen » e di oltre il 100% per il « Moplen-Ro ».

L'attività della Sincat ha risentito della chiusura del Canale di Suez che ha creato notevoli difficoltà nell'approvvigionamento delle materie prime per l'industria petrolchimica, con conseguenti aumenti di costo. Gli altri settori produttivi hanno avuto un andamento regolare.

E' entrata in funzione la prima sezione del nuovo impianto di etilene da 150.000 tonnellate annue, che sarà completato nel 1968, mentre è stato ultimato il potenziamento dell'impianto per la produzione di butadiene ed è in corso la realizzazione di vari altri importanti impianti.

Per la Celene, a cui la Montecatini Edison partecipa pariteticamente con la Union Carbide, una forte cedenza dei prezzi nel quarto trimestre ha notevolmente influito sui risultati di bilancio. E' stato completato il raddoppio dell'impianto di polietilene e proseguono altri lavori di ampliamento.

Le produzioni di vernici e intermedi hanno avuto un andamento regolare.

Nel campo del vetro in lastre, in cui operano la Vetrocke-Cokapuania e la Vetobel, la situazione non ha accennato a miglioramento per il ristagno dell'edilizia.

Nel campo dei coloranti e intermedi, l'ACNA ha dovuto fronteggiare notevoli difficoltà per l'andamento dell'industria tessile nazionale e per il rincaro di alcune materie prime.

La Farmitalia ha realizzato notevoli progressi applicando nuovi procedimenti di lavorazione che hanno consentito rese più alte.

Nel settore minerario la produzione di pirite e di sali potassici è aumentata.

La Montepioni e Montevecchio ha praticamente completato il piano di ammodernamento delle miniere e degli impianti metallurgici in Sardegna.

L'attività nel settore delle fibre e dei tessuti

L'avvenuta incorporazione dell'ACSA nella Châtillon si è rivelata un'operazione positiva in quanto la gamma produttiva di quest'ultima è stata completata con la fibra acrilica « Leacril » e la fibra vinilica « Leavin ». Nel corso del 1967 la Châtillon ha realizzato i suoi programmi di sviluppo degli impianti, fra cui il nuovo impianto di produzione di fibra poliestere entrato in servizio a Vercelli.

Nel corso del 1967 è stata assunta dalla Châtillon una partecipazione al 50% nella Pirelli Lastex, che produce fili elastici.

La Rhodiatocce ha risentito della difficile situazione dei produttori europei di fibre artificiali e sintetiche. Il fatturato della società ha registrato una contrazione per la caduta dei prezzi. La produzione di filo poliammidico « Nailon Rhodiatocce » ha registrato un incremento di circa il 10% per un aumento dell'esportazione. Le vendite di fibre poliestere « Terital » sono state inferiori a quelle dell'anno precedente.

La Polymer ha subito una profonda modifica strutturale con la cessione della sua attività nel campo del cloruro di polivinile (« Vipla ») alla Montesud, poi incorporata nella Montecatini Edison. Si è così accentuata la sua evoluzione verso il settore delle fibre sintetiche anche con il raddoppio, in via di ultimazione, degli impianti della fibra polipropilenica « Meraklon » in notevole progresso sui vari mercati.

Gli altri settori di attività

La produzione di alluminio nei due stabilimenti di Mori e di Bolzano ha subito una leggera flessione. A Porto Marghera sono in corso i lavori per portare la capacità produttiva

di allumina a 210.000 tonnellate annue. La produzione di semilavorati ha avuto un andamento regolare, anche per la società Lavorazione Leghe Leggere.

La Società Standa che ha raggiunto un fatturato di oltre 220 miliardi, dispone attualmente di 128 punti di vendita di cui 91 dotati di reparti alimentari e ha allo studio importanti programmi di sviluppo.

Partecipazioni estere

La Novamont Corporation (Stati Uniti) ha in corso lavori per l'ulteriore aumento della capacità produttiva di polipropilene.

La Compagnie Néerlandaise de l'Azote ha proseguito attivamente l'ammodernamento e il potenziamento degli impianti di Sluiskil (Olanda).

Studi e ricerche

Nel 1967 si è attuata la riorganizzazione dei Centri di Ricerca della Società definendo per ciascuno di essi i settori di specifica competenza. Nel campo degli alti polimeri si è sviluppata la ricerca per migliorare i processi di produzione e per allargare la gamma dei prodotti. E' proseguita la messa a punto di un processo per la produzione di terpolimeri elastomerici a base di etilene e propilene. Le ricerche sono attivamente proseguite anche in altri settori.

Nel 1967 sono stati avviati in Italia e all'estero 24 impianti progettati dalla Montecatini Edison e basati su suoi procedimenti. Altri 35 impianti destinati a 7 diversi Paesi erano in progettazione o in costruzione alla fine dell'anno.

Nel settore nucleare la SORIN ha sviluppato la produzione e la vendita dei radiosotopi e ha eseguito lavori di progettazione e costruzione per enti nazionali e internazionali.

Il bilancio

Sono state perfezionate nel quarto trimestre 1967 le incorporazioni, deliberate dalle assemblee dello scorso anno, di numerose società del Gruppo. Il bilancio della Società al 31 dicembre 1967 comprende pertanto le attività e passività di tali società e il conto profitti e perdite comprende le spese e rendite delle stesse.

Il fatturato ammonta a lire 533,9 miliardi, di cui lire 150,3 miliardi per vendite all'estero, pari al 28,2%. Per la sensibile flessione dei prezzi il fatturato comparabile è solo lievemente aumentato, mentre l'aumento produttivo è stato del 6,7%.

Dopo aver stanziato lire 53 miliardi al Fondo ammortamenti, il bilancio chiude con un utile di lire 41,3 miliardi che consente la distribuzione di un dividendo di lire 55 per ognuna delle 749 milioni di azioni da nominali lire 1.000.

Parte straordinaria

L'Assemblea ha approvato la proposta del Consiglio di Amministrazione di offrire ai portatori delle obbligazioni convertibili la facoltà di rinviare dal gennaio 1969 al gennaio 1974 l'esercizio del diritto di conversione.

L'Assemblea ha infine approvato la proposta del Consiglio di incorporare due società appartenenti per intero alla Montecatini Edison e operanti in Italia nel settore delle ricerche di idrocarburi: la AMI Italia e la Petrolifera Centro Nord.



SOCIETÀ PER AZIONI - SEDE MILANO
CAPITALE VERSATO LIRE 20 MILIARDI

In questa che è l'ultima Assemblea della Società, prima che diventi operante la fusione con la FIAT deliberata nello scorso settembre, il fatturato netto a terzi conseguito nell'esercizio 1967 ha superato i 100 miliardi di lire con un aumento del 21% sull'anno precedente.

Questa cifra può dare un'idea della consistenza attuale della Società e del cammino finora percorso. Oggi la OM con i suoi impianti in gran parte rinnovati così che alcuni di essi si possono considerare fra i più moderni d'Europa, con la capacità del suo prezioso capitale umano, dirigenti tecnici e maestranze, col notevole prestigio del suo marchio e delle sue molteplici produzioni e con la validità della sua organizzazione commerciale operante nelle varie parti del mondo, rappresenta un insieme importante di valori che si trasferiranno nella «Azienda OM» — forma che la OM andrà ad assumere nell'ambito della Società FIAT — per continuare a svolgere la sua tradizionale attività.

Alcune cifre: gli investimenti hanno toccato i 6,7 miliardi di lire contro ammortamenti per 5,3 miliardi di lire; la media dei dipendenti è stata di 8.500 persone; il tonnellaggio prodotto ha raggiunto le 140.000 tonnellate; le consegne di autoveicoli hanno superato le 18.500 unità andando oltre i livelli del 1963, anno record, così come è avvenuto per i trattori e i carrelli elevatori. Anche il risultato economico è stato più favorevole dell'anno precedente in quanto l'esercizio si è chiuso con una eccedenza attiva — al netto degli ammortamenti — di L. 1.498.524.571: ma il miglioramento non è proporzionale all'incremento del fatturato e sono ben note le ragioni che spiegano il perdurare di un insoddisfacente rapporto fra costi e ricavi, sulle quali ci siamo più volte intrattenuti in passato.

L'attività degli Stabilimenti si è svolta regolarmente e si sono potuti mantenere orari normali di lavoro. Come in passato sempre intensa l'azione per il perfezionamento dei metodi di lavoro, rivolta al miglioramento delle condizioni degli operai e alla riduzione dei costi. I risultati dell'esercizio sono stati quindi sostanzialmente favorevoli così da poter essere considerati con giustificata soddisfazione.

Produzione automobilistica - L'incremento delle vendite OM in Italia di autoveicoli industriali è stato del 20% ca. sui consuntivi 1966 ed è dovuto alla favorevole evoluzione dell'economia italiana ma anche alla continua azione di miglioramento del prodotto e di affiancamento alla clientela. Nel corso dell'anno sono stati infatti immessi sul mercato due nuovi veicoli che utilizzano in parte gruppi FIAT — l'Orsetto e l'OM 150 — rispettivamente da 16 e 82 quintali di portata — che hanno incontrato favorevoli accoglienze; è stato migliorato il veicolo pesante Titano, maggiorandone la potenza così da farne un apprezzato veicolo per il traffico pesantissimo.

Come lo scorso anno la quota di autoveicoli esportati è stata di circa il 30% del totale. Le previsioni per il 1968 sono favorevoli.

Complessivamente tra Italia ed Estero nel 1967 s'è avuto un incremento del 21,5% sul 1966; e si sono anche superati, sia pure di poco, i risultati complessivi del 1963 a cui normalmente si fa riferimento.

Produzione ferroviaria - Le nuove ordinazioni che le F.S. emetteranno solo nei prossimi mesi del 1968, riguardanti soprattutto carrozze e locomotori elettrici per treni veloci, comporteranno uno sviluppo di lavoro solo nel 1969; e così pure una recente ordinazione di vetture completamente in alluminio assunta per le nuove linee della Metropolitana di Milano. Nel 1968 ci sarà quindi un ulteriore calo di lavoro e di fatturazione. Anche i lavori per l'estero diventano sempre più difficili da acquisire.

Produzione trattoristica - La produzione trattoristica si è sviluppata favorevolmente e segna in valore un incremento di quasi il 29% sui dati 1966. Nell'ambito aziendale essa è al secondo posto come importanza con circa 20 miliardi di fatturato e quasi 10.000 trattori prodotti. Presso lo Stabilimento di Milano è stata avviata la produzione dei prototipi di alcuni modelli di veicoli «Dumbers» da 16/18 - 26/28 e 40 tonnellate.

Le previsioni per il 1968 considerano un andamento non inferiore a quello dell'anno precedente. Sempre importanti le forniture di motori destinati ad equipaggiare trattori di costruzione francese.

Produzioni varie - In Italia l'incremento è stato del 45% sui dati dello scorso anno; all'estero la situazione è pressoché stazionaria, ma la situazione è già in ripresa anche per una serie di provvedimenti di sviluppo commerciale presi e che già stanno dando i primi frutti. Le prospettive del 1968 sono eccellenti, tanto in Italia quanto all'Estero.

L'utile di esercizio, L. 1.412.359.412 al netto da assegnazioni statutarie, viene passato a nuovo.

RAI **RADIOTELEVISIONE ITALIANA**

Il 30 aprile 1963 si è riunita a Roma, sotto la presidenza dell'Ambasciatore Pietro Quaroni, l'Assemblea Generale Ordinaria degli Azionisti della RAI che ha ascoltato la seguente relazione del Consiglio di Amministrazione illustrata dall'Amministratore Delegato, dr. Gianni Granzotto, ed ha quindi approvato il bilancio, il conto spese e proventi del 1967, e la ripartizione dell'utile.

Signori azionisti,

il bilancio del 1967, che viene presentato alla vostra approvazione, è il bilancio di un anno particolarmente importante per il grande, ulteriore balzo in avanti compiuto dalla penetrazione dei nostri programmi fino agli strati più lontani ed isolati della società italiana.

L'area di contatto raggiunta nel 1967 dalle trasmissioni televisive ha toccato i 26 milioni di cittadini italiani. Se si aggiungono gli ascoltatori della radio non ancora utenti della televisione, la zona complessiva di ascolto sfiora i 30 milioni di persone: una frontiera che ha ormai largamente valicato tutti i terreni precedentemente percorsi dall'insieme degli altri mezzi di comunicazione operanti nel nostro Paese.

BILANCIO AL 31 DICEMBRE 1967

ATTIVO

Immobili	L. 43.032.945.913
Impianti e macchinari	» 68.731.189.434
Dotazioni - attrezzature mobili	» 16.037.834.466
automezzi - mobilio	» 19.552.065.975
Lavori in corso	» 6.615.042.136
Magazzini	» 1.324.557.625
Titoli di credito a reddito fisso	» 602.408.000
Titoli azionari	» 48.617.500
Fondi disponibili:	» 238.223.295
— in cassa	» 3.081.933.960
— presso banche e uffici postali	» 4.780.139.210
Costi da ammortizzare	» 1.110.068.243
Conti debitori:	» 19.984.926.091
— Crediti verso Enti e Società	L. 185.139.951.848
Collegate	» 1.739.994.727
— Crediti verso Fornitori	L. 186.379.946.575
— Crediti verso Diversi	
Conti d'ordine	

PASSIVO

Capitale sociale	L. 10.000.000.000
Riserva legale	» 300.034.791
Riserva straordinaria	» 679.219.778
Fondi di ammortamento	» 62.929.258.912
Fondi di anzianità, previdenza e pensioni	» 62.707.565.334
Fondi diversi	» 3.332.059.795
Mutui	» 747.343.323
Ministero PP.TT.	
(Conv. 10-3-1956 e 21-5-1959)	» 2.718.327.845
Partecipazione Stato	» 10.816.474.502
Conti creditori:	
— Debiti verso Banche	» 5.081.653.051
— Debiti verso Fornitori	» 7.205.142.497
— Debiti verso Diversi	» 17.984.440.083
Residuo utile esercizi precedenti	» 14.221.523
Saldo d'esercizio	» 624.210.414
	L. 185.139.951.848
Conti d'ordine	» 1.739.994.727
	L. 186.379.946.575

Ancor più straordinaria appare questa avanzata, ove si consideri che una vastissima parte di tale immensa platea di spettatori diviene in circostanze particolari una vera e propria collettività simultanea impegnata nel medesimo ascolto. Se i 26 milioni dell'area generale di contatto televisiva rappresentano il limite indifferenziato di coloro che comunque seguono le nostre trasmissioni, già siamo arrivati al concorso contemporaneo di 22 milioni di ascoltatori riuniti nello stesso momento a seguire il medesimo programma, in quelle occasioni che hanno rappresentato le punte massime dell'ascolto nel corso dell'anno.

E' un risultato notevole sotto ogni aspetto, trattandosi evidentemente di un atto volontario e ripetuto, alla cui radice non può non collocarsi il presupposto di un gradimento individuale. Confortano questa constatazione altri indici rilevanti e concordi. Citeremo in primo luogo l'incremento delle utenze che ha portato alla fine del 1967 a oltre 11 milioni e mezzo di abbonati alle radioaudizioni, di cui 7.666.000 anche alla televisione. Tenendo conto del rapporto tra utenze e reddito, l'indice raggiunto dall'Italia nell'utenza televisiva è oggi il più alto in tutta l'Europa continentale, preceduto soltanto dall'indice della Gran Bretagna, dove peraltro il servizio televisivo ha preceduto di vari anni l'avvento di questo mezzo di comunicazione nel nostro Paese.

Un altro elemento volontario, indicativo della misura con cui il favore del pubblico accompagna in modo crescente le nostre attività, è il progressivo sviluppo dell'ascolto medio quotidiano. Il numero degli spettatori televisivi tra le 21 e le 22 è aumentato negli ultimi tre anni di quasi 4 milioni, toccando l'altissima media di 15 milioni e mezzo di persone quotidianamente presenti davanti ai teleschermi.

Ancora maggiori sono le percentuali d'aumento nelle altre ore di ascolto: fra le 18,30 e le 20 l'incremento è stato di oltre il 100%, con una media di ascolto quotidiano che in questo intervallo orario scarsamente frequentato è tuttavia salita a 2 milioni e mezzo di persone; fra le 20 e le 21 l'aumento è stato del 49% e la media di ascolto superiore ai 10 milioni; fra le 22 e le 23 l'aumento è stato del 37%, e la media d'ascolto oltre gli 8 milioni.

Ma non è soltanto il volume generale dell'ascolto che ha subito incrementi così verticali. E' aumentata anche la durata dell'ascolto medio giornaliero, salita per ogni teleabbonato al notevole indice di 2 ore e 18 minuti.

E' anche sensibilmente migliorato, sotto ogni aspetto, il grado di favore con cui i teleabbonati giudicano i programmi televisivi. Nell'arco degli ultimi 5 anni, dal 1963 al 1967, la percentuale di coloro che si sono dichiarati « molto soddisfatti » o « abbastanza soddisfatti » dei programmi televisivi nel loro insieme è aumentata dal 41 al 55%. Mentre la percentuale di coloro che si sono definiti « poco soddisfatti » o « per niente soddisfatti » è scesa dal 24 al 13%. Tale miglioramento — che, si ripete, riflette la valutazione d'insieme dei programmi televisivi e non il giudizio su singole trasmissioni — appare tanto più notevole quando si consideri che con il passare del tempo gli utenti tendono a considerare la televisione con occhio sempre più consapevole e sempre più esigente.

Ci par giusto ricavare dall'insieme di questi dati la confortante constatazione che il nostro pubblico

non dimostra sintomo alcuno di stanchezza nei confronti di un mezzo di comunicazione la cui forza attrattiva dà prova d'essere tuttora in espansione.

Quanto al settore della radio, oltre al crescere progressivo dell'utenza, che con gli attuali 11,5 milioni di abbonamenti ha raggiunto un indice equivalente al 75% delle famiglie italiane, va del pari segnalata all'attenzione dei signori azionisti la favorevole accoglienza del pubblico alla riforma dell'intera struttura dei programmi, che nel 1967 ha avuto così larga applicazione. L'ascolto radiofonico è infatti sensibilmente aumentato nelle ore del mattino e del pomeriggio, toccando un uditorio medio giornaliero — nelle punte di ascolto più intenso — tra i 7 e gli 8 milioni di componenti.

Torna conto rilevare, in un quadro così largamente positivo, anche il progressivo miglioramento di quella che potremmo chiamare la qualità dell'ascolto: vale a dire il crescente richiamo della programmazione più impegnativa, e in particolare delle trasmissioni che hanno per argomento l'informazione e la divulgazione culturale. Il Telegiornale delle 20,30, per esempio, ha raggiunto un ascolto medio che oscilla tra i 10 e gli 11 milioni di persone. Una rubrica informativa come «TV 7» è passata ad un uditorio di oltre 9 milioni, contro i 6 dell'anno precedente. In altri settori della programmazione, l'edizione televisiva de «I promessi sposi» ha superato, con una media di 18,2 milioni di ascoltatori, l'uditorio generalmente toccato dagli spettacoli leggeri.

Un arco di risultati così fecondi non può naturalmente derivare che da un grande sforzo organizzativo e produttivo, e da un sostanziale miglioramento sia della qualità delle trasmissioni che dell'area della loro ricezione. Il peso maggiore delle attività svolte dalla RAI nel 1967 si è infatti indirizzato da un lato verso un arricchimento sempre più diffuso dell'insieme dei suoi programmi, non soltanto nelle ore di ascolto più concentrate ma anche in quelle considerate negli anni passati come destinate ad un uditorio meno esigente e più sporadico; e non soltanto dei programmi televisivi, ma anche di quelli radiofonici.

L'altro settore il cui sviluppo è stato determinante per l'allargamento dell'ascolto, è quello relativo all'ampliamento degli impianti che costituiscono le nostre reti televisive. Con gli impianti entrati in esercizio nel 1967 l'area di ricezione televisiva in Italia è giunta fino al 98% della popolazione per il Primo canale, e all'87% per il Secondo canale. Sono le cifre più alte di tutta l'Europa, sia in ordine alla percentuale di popolazione servita, sia per il numero degli impianti in esercizio. Per ciò che riguarda in particolare il Secondo canale, l'ampiezza della rete italiana supera di gran lunga quella di Paesi di alta utenza televisiva come la Gran Bretagna, la Francia e la Germania. E va rilevato come la sua espansione sia andata largamente oltre gli obblighi contemplati dalla convenzione con lo Stato italiano.

Dopo questa premessa, l'Amministratore Delegato ha passato ampiamente in rassegna l'attività svolta nel corso dell'esercizio dai vari settori aziendali.

CONTO SPESE E PROVENTI ESERCIZIO 1967

SPESE

Settore produzioni programmi

Spese programmi radiofonici	L. 9.783.316.039
Spese programmi televisivi	» 17.371.435.200
Spese giornale radio	» 5.106.478.222
Spese telegiornale	» 6.197.463.479
Diritti d'autore e affini radio	» 2.183.981.518
Diritti d'autore e affini televisione	» 3.305.723.032
	L. 43.948.397.490

Settore tecnico

Spese tecniche radio	» 8.729.595.186
Spese tecniche televisione	» 14.875.648.701
Spese laboratorio ricerche	» 948.093.729
Spese servizi edili	» 2.123.747.444
	L. 26.677.085.060

Settore delle spese comuni amministrative generali e commerciali

Spese comuni amministrative e generali	» 15.130.362.580
Spese rapporti con l'estero	» 982.309.522
Spese servizi abbonamenti	» 6.358.938.786
Spese servizi propaganda, stampa e opinioni	» 1.613.038.235
Spese relazioni e gestione personale	» 2.576.041.190
	L. 26.660.690.313

Imposte - Tasse - Partecipazione Stato

Interessi passivi e partite diverse	» 11.554.794.051
Ammortamenti	» 402.240.937
	» 5.000.000.000
Totale (*)	L. 114.243.207.851
Saldo d'esercizio	» 624.210.414

Totale generale **L. 114.867.418.265**

(*) di cui spese per il personale **L. 49.590.958.892**

PROVENTI

Canoni di abbonamento ordinario e speciale	L. 25.215.264.058
Sovraprezzi per la televisione	» 36.213.694.822
	L. 81.428.958.880
Pubblicità radiofonica	» 12.697.126.187
Pubblicità televisiva	» 16.849.230.116
Introiti diversi	» 3.892.053.082

Totale generale **L. 114.867.418.265**

Il bilancio e il conto spese e proventi chiudono con un utile d'esercizio di **L. 624.210.414**, che viene ripartito nella maniera seguente:

Saldo di bilancio	L. 624.210.414
5% alla riserva legale	» 31.210.521
	L. 592.999.893
Residuo utile esercizio precedente	» 14.221.523
	L. 607.221.416
6% a disposizione degli azionisti pari a L. 30 per azione (al lordo della ritenuta d'acconto): azioni n. 20.000.000 per L. 30	L. 600.000.000
Riporto a nuovo	L. 7.221.416

L'Assemblea, in relazione alle normali scadenze triennali, ha confermato Consiglieri della Società i Sigg.ri Dr. Italo DE FEO, Dr. Gianni GRANZOTTO, Ing. Luigi BAGGIANI, Avv. Giuseppe CASSANO, e ha proceduto alla nomina a Consigliere dell'Ing. Franco SCHEPIS.

Il Consiglio di Amministrazione, riunitosi subito dopo l'Assemblea, ha confermato: Vice Presidente il Dr. Italo DE FEO; Amministratore Delegato il Dr. Gianni GRANZOTTO e ha integrato il Comitato Direttivo.

SNIA VISCOSA

Società Nazionale Industria Applicazioni Viscosa

Società per Azioni - Sede in Milano - Via Montebello, 18
Capitale L. 56.043.750.000

Resoconto dell'Assemblea Generale Ordinaria e Straordinaria del 30 Aprile 1968

Presieduta dall'ing. Luigi Crosti ha avuto luogo l'Assemblea ordinaria e straordinaria della Società. La parte ordinaria della Relazione del Consiglio di amministrazione pone in evidenza, con ampia documentazione statistica, le principali caratteristiche della produzione, degli scambi internazionali e dei consumi delle fibre artificiali e sintetiche nel 1967, sia in Italia che nel resto del mondo. La situazione dell'industria italiana è stata caratterizzata, almeno nella prima parte dell'anno, da un andamento piuttosto statico. Nella seconda parte dell'anno la situazione è via via migliorata. L'industria italiana ha reagito all'atonìa del mercato interno mediante un vigoroso aumento dell'esportazione.

Successivamente la Relazione illustra in modo particolareggiato l'attività del Gruppo Snia Viscosa. Il fatturato complessivo del Gruppo in quantità è stato pari a 140,8 milioni di chili, con un aumento del 4,8% rispetto a quello del 1966. Il fatturato del raion è diminuito del 2,2% mentre è aumentato quello del fiocco del 4,9%. I fatturati delle fibre sintetiche sono così aumentati: lilion (fibra poliamidica) 9,5%, velicren (fibra acrilica) 133,2%, wistel (fibra poliestere) 47,4%. E' diminuito il fatturato del merinova del 35,9%. Il fatturato complessivo del Gruppo in valore è stato di 152,1 miliardi di lire, con un aumento del 4,0% rispetto a quello del 1966. Tenendo conto del fatturato delle imprese direttamente e indirettamente controllate in Italia dalla Snia Viscosa, si arriva a 199,4 miliardi, con un aumento del 2,2% rispetto a quello del 1966.

Nel corso dell'esercizio è proseguita l'attività di ricerca. Nel campo delle fibre artificiali s'è dedicata particolare attenzione alla produzione del koplon, un fiocco cellulosico polinosico di notevole avvenire. Ricerche sono state pure compiute per perfezionare la qualità e la tecnica con cui sono prodotte le fibre sintetiche. Il lilion è particolarmente apprezzato in tutto il mondo. Analoga considerazione si può fare per il velicren e per il wistel. Sono continuati i rapporti di collaborazione con importanti società degli Stati Uniti, del Giappone e di altri paesi. Il confronto delle tecniche della Snia Viscosa con quelle altrui pone in evidenza che la Società non deve affrontare particolari problemi per quanto riguarda il così detto divario tecnologico.

Nel corso dell'esercizio è proseguito il completamento del programma d'investimenti. In Sardegna sono entrati in attività due impianti per la produzione di lilion e di velicren. A Salerno è in corso di allestimento un impianto tessile per la trasformazione delle fibre prodotte dal Gruppo. E' altresì in fase di progettazione un impianto tessile nella zona di Foggia. Si sta attuando il programma di aumento della capacità di produzione di wistel a Napoli che per tal modo completa quello dell'aumento di capacità di produzione della stessa fibra a Cesano Maderno.

Sempre nel corso dell'esercizio si sono conclusi contratti per la fornitura in Spagna e in Argentina di impianti per la produzione di fibre poliamidiche. E' stato inoltre definito un contratto per la fornitura in Bulgaria di un impianto di solfuro di carbonio da metano. E' proseguita infine regolarmente la coltivazione dei giacimenti di idrocarburi già ritrovati nella zona

di Foggia, nonchè l'attività di ricerca nell'ambito dei permessi a suo tempo ottenuti. Sono state inoltre presentate altre domande per ottenere permessi di ricerca in zone favorevolmente indiziate. La Relazione fornisce ampie informazioni sull'attività delle principali società collegate e delle principali partecipazioni azionarie italiane e straniere, quest'ultime raggruppate nella Sapina.

La Relazione illustra pure il bilancio dell'esercizio. Lo stato patrimoniale e il conto perdite e profitti chiudono con un utile di 15.065 milioni che il Consiglio di amministrazione ha proposto di destinare quanto a 8.671 milioni di ammortamenti ordinari e quanto a 6.200 milioni di lire ad ammortamenti anticipati consentiti dal fisco. Tenuto conto che l'utile d'esercizio al netto dei soli ammortamenti ordinari avrebbe consentito la distribuzione agli azionisti d'un dividendo di 130 lire per azione, con un residuo di 323 milioni, il Consiglio ha proposto di prelevare dal fondo sovrapprezzo azioni l'importo di 6.071 milioni di lire, in modo da distribuire l'importo di 130 lire per azione.

In sede straordinaria il Consiglio di amministrazione ha sottoposto all'approvazione dell'Assemblea la proposta di fusione mediante incorporazione nella Snia Viscosa, della Cisa Viscosa e della SAICI, nonchè della Bombrini Parodi-Delfino. Queste operazioni sono consentite nel quadro delle note agevolazioni tributarie per le operazioni di fusione e concentrazione di società.

La Relazione illustra, con ampi ragguagli tecnici e di bilancio, i vantaggi che potranno derivare da queste operazioni. I capitali della Cisa Viscosa e della SAICI sono interamente posseduti dalla Snia Viscosa. Pertanto, l'incorporazione non comporterà una modificazione di capitale della incorporante. La Relazione in particolare si sofferma ad illustrare le caratteristiche strutturali e funzionali della BPD la quale svolge attività nel campo tessile, nel campo della chimica ed in quello della meccanica, e cioè in settori in cui già opera il Gruppo Snia Viscosa. La BPD, nei tre stabilimenti di Castellaccio, Colleferro e Ceccano, produce notevoli quantità di fibre poliamidiche, prodotti chimici per l'industria, prodotti chimici per usi domestici, impianti industriali e carpenteria, ecc. Il fatturato della BPD è stato nel 1967 di 45,5 miliardi di lire, con un aumento del 9,4% rispetto a quello dell'anno precedente.

Il Consiglio di amministrazione ha pertanto invitato l'Assemblea a dare il voto ad un ordine del giorno in cui, dopo aver chiarito i motivi e le condizioni della fusione della Cisa Viscosa, della SAICI e della BPD mediante incorporazione nella Snia Viscosa, viene deliberato, subordinatamente al compimento delle formalità di legge e all'accertamento, per quanto riguarda la fusione con la BPD, della sussistenza delle condizioni per l'applicazione delle ricordate leggi tributarie, di procedere a siffatta operazione sulla base delle rispettive situazioni patrimoniali. Di conseguenza verranno annullate tutte le azioni della Cisa Viscosa e della SAICI, senza sostituzione, mentre verranno concambiate — ad operazione perfezionata — le azioni della Bombrini Parodi-Delfino con azioni ordinarie di nuova emissione della Snia Viscosa, in ragione di n. 24 azioni ordinarie Snia Viscosa per ogni gruppo di n. 5 azioni, da nominali L. 5.000, della incorporata BPD, procedendosi contestualmente, ai fini di cui sopra, ad aumentare il capitale sociale della incorporante da L. 56.043.750.000 a L. 64.107.750.000 mediante emissione di n. 6.720.000 nuove azioni ordinarie da nominali L. 1.200 cadauna, godimento 1° gennaio 1968.

Nello stesso ordine del giorno sono pure precisate norme per l'esecuzione dell'operazione e per il conferimento dei necessari poteri, nonchè le modificazioni dello statuto in relazione all'aumento del capitale sociale ed alla possibilità di nominare più vice presidenti.

Apertasi la discussione sulla parte ordinaria, hanno preso la parola gli azionisti: Micucci Cecchi, Jarach, Gagliardo, Massai, Racchini di Belvedere, Gatti, Scocchera, Bertuzzi, Agazzi e Arduin, rivolgendo specifiche domande al Presidente ed esprimendo per lo più compiacimento per l'andamento della gestione, esaurientemente documentata nella Relazione, e soddisfazione per le risultanze del bilancio.

Il Presidente, rispondendo alle domande formulate dagli azionisti sopra indicati, ha fatto osservare che la riduzione dei costi di produzione è oggi il principale problema che assilla le imprese italiane. Nella Snia Viscosa si sono ottenuti anche in questo campo risultati apprezzabili, il che è molto importante, dato l'alto rapporto tra esportazioni e produzioni che obbliga la Società ad affrontare una dura concorrenza internazionale, spesso aiutata da sovvenzioni varie.

Sono diminuiti il costo delle materie prime, ed anche le spese generali, grazie alle direttive seguite nell'esercizio, nel corso del quale si sono adottati provvedimenti vari per razionalizzare l'attività produttiva. Purtroppo, una parte di queste riduzioni è stata controbilanciata dall'aumento dei costi del lavoro, ed in particolare degli oneri sociali. Ciò del resto risulta dal continuo aumento del rapporto tra salari, stipendi e prodotto netto, e dalla correlativa riduzione della remunerazione del capitale.

Il Presidente ha inoltre fornito i precisi dati richiesti da taluni azionisti sull'importo delle imposte pagate, sul costo del lavoro, sul numero dei dipendenti, e ha pure sottolineato che nel corso dell'esercizio la Società si è sforzata di mantenere buoni rapporti con le organizzazioni sindacali, ottenendo reciproci e soddisfacenti risultati.

Il Presidente ha fornito ampi ragguagli intorno alla natura ed al finanziamento dei nuovi impianti, particolarmente nelle aree meno sviluppate del Mezzogiorno, nonostante le indubbe difficoltà che si debbono superare, specie quando ad una uguale remunerazione del fattore lavoro non si accompagna una pari produttività. Ha sottolineato che la Società punta oggi decisamente sul potenziamento qualitativo e quantitativo delle principali fibre sintetiche con l'ampliamento degli impianti esistenti, con nuovi impianti e con una assidua ricerca scientifica particolarmente indirizzata verso il settore applicativo. Di questa ricerca ha fornito i dati di costo, pur rammaricandosi che il necessario equilibrio tra spese e ricavi ne impedisca un più ampio sviluppo.

A domanda di alcuni azionisti, il Presidente ha poi sottolineato la gravità della situazione dell'industria cotoniera italiana, caratterizzata dall'esistenza di numerose imprese di piccole e medie dimensioni, le quali operano a diversi stadi del processo produttivo. Per fronteggiare questa preoccupante situazione, che agisce da freno anche su altri settori produttivi, è necessario concentrare imprese, mettere in comune impianti, organizzare capitali e procedere ad una ristrutturazione di tutto il settore, anche per poter aumentare il rapporto tra produzione e capacità di produzione, che attualmente è piuttosto basso, con conseguenti squilibri economici. La mancata approvazione della legge tessile ha purtroppo ritardato l'attuazione di questi programmi. Sottolinea altresì che la riorganizzazione dev'essere operata anche per attuare un più economico processo distributivo.

La Snia Viscosa, per quanto riguarda le sue partecipazioni cotoniere, ha allo studio la attuazione di un adeguato programma di concentrazione. Rispondendo ad un azionista, il Presidente ha comunicato che nell'imminente scadenza del contratto di locazione degli stabilimenti ex Valle Susa, l'E.T.I. ha presentato al fallimento una proposta di rilievo che tiene necessariamente conto della situazione generale e particolare, oltre che degli ingenti oneri richiesti da una opportuna ristrutturazione dell'azienda. E' troppo presto per poter dire quale sarà l'esito della trattativa, seguita dalla Snia col massimo interesse.

Circa l'osservazione di un azionista sul finanziamento degli investimenti in rapporto agli ammortamenti della Società, il Presidente ha fatto notare come sia necessario, in relazione all'attuale situazione del mercato dei capitali, quasi esclusivamente orientato verso l'offerta di capitali di credito, anziché di rischio, seguire una politica di equilibrio tra gl'immobilizzi della Società ed i mezzi a disposizione. Tutti gli interpellanti hanno ringraziato il Presidente, ed all'unanimità sono stati approvati la Relazione del Consiglio d'Amministrazione, il Bilancio ed il riparto di lire 130 per azione, come proposto dal Consiglio.

In sede straordinaria, data lettura della dettagliata Relazione degli amministratori, e dopo il parere favorevole dei sindaci, hanno interloquito gli azionisti: Micucci Cecchi, Gatti ed Albini, esprimendo pieno consenso alla proposta operazione e chiedendo chiarimenti che sono stati forniti dal Presidente. Indi l'Assemblea unanime ha approvato l'ordine del giorno proposto dal Consiglio per la fusione e le modifiche statutarie.

L'Assemblea ha quindi proceduto per acclamazione alla nomina ad amministratori dei signori: Borletti dott. Senatore, Brunetti dott. ing. Alessandro, de Orleans-Borbon dott. ing. Alvaro, Lenti prof. dott. Libero, Longo dott. ing. Imbriani, Parodi-Delfino dott. ing. Riccardo, Santa Maria avv. Luigi, Serra di Cassano dott. Francesco e Tino avv. Adolfo. Ha pure nominato sindaci effettivi i signori: Colombo prof. rag. Pietro, presidente, Corridori dott. Angelo, Martinelli avv. Pier Luigi, Mulassano avv. Pier Luigi e Severgnini dott. rag. Guido; sindaci supplenti i signori: Gianzini dott. Enrico e Agostoni dott. Ernesto.

Il Consiglio, riunitosi dopo l'Assemblea, ha confermato nella carica di amministratore delegato l'avv. Luigi Santa Maria.

Erano presenti 223 azionisti, rappresentanti in proprio e per delega n. 21.406.073 azioni. Assisteva il rappresentante comune degli obbligazionisti. Fungeva da segretario il dott. Alessandro Guasti.

Il pagamento dell'importo di 130 lire per azione sarà effettuato a partire dall'8 maggio presso la cassa sociale ed i consueti istituti incaricati, contro presentazione della cedola 45.